

**PLAN DE EXPORTACIÓN
BORS BIOTECNOLOGÍA**

MAURICIO SOTO BOTERO

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2008**

**PLAN DE EXPORTACIÓN
BORS BIOTECNOLOGIA**

MAURICIO SOTO BOTERO

**Trabajo de grado para optar al título de
Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales**

**Director
MARLON GOMEZ CAMACHO
Administrador de Empresas**

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE MERCADEO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
SANTIAGO DE CALI
2008**

Nota de aceptación:

Aprobado por el Comité de Grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar al título de Profesional en Mercadeo y Negocios Internacionales

RAFAEL MUÑOZ CUELLAR

Jurado

JOSE IGNACIO TOVAR

Jurado

Santiago de Cali, Abril 21 de 2.008

AGRADECIMIENTOS

Sin duda este proyecto de grado no hubiera sido posible sin el apoyo de mis seres queridos, a todos ellos mi especial reconocimiento y agradecimiento.

A Dios por permitirme cumplir uno de mis principales objetivos tanto a nivel personal como a nivel profesional, a mi familia, Libardo Soto Aristizabal, Blanca Nuvid Botero Castaño y Luz Karime Soto Botero fuente de inspiración, dedicación perseverancia y tenacidad.

A la familia Betancourt Urrea en especial a Sandra por su amable acogida, colaboración y constante apoyo.

A Carolina Vargas por su incondicional apoyo y colaboración.

A mi director de proyecto de grado Marlon Gómez Camacho, por sus valiosas orientaciones y apoyo incondicional en este trabajo y por los conocimientos entregados a través de los años de enseñanza los cuales colocaron su parte de formación para ejercer orgullosamente mi profesión.

A María Isabel Castaño que hoy se encuentra en la viña del señor y que con su amor y apoyo puso su grano de arena en esta nueva etapa de mi vida.

CONTENIDO

	Pág.
RESUMEN	11
INTRODUCCIÓN	12
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	14
1.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA	14
1.2. CAUSALES	14
1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	15
2. OBJETIVOS	16
2.1. OBJETIVO GENERAL	16
2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS	16
3. JUSTIFICACIÓN	17
4. MARCO DE REFERENCIA	19
4.1. EXPORTACIÓN	19
4.2. GLOBALIZACIÓN	20
4.3. TRATADOS	21
4.4. POTENCIADOR BIOLÓGICO DE ORIGEN MINERAL (INTI - CAMARÓN)	22
4.5. FERTILIZANTE ORGÁNICO (QUANTUM CAMARÓN)	24
4.6. PANORAMA GENERAL DE LOS PAÍSES OBJETIVO	25
4.6.1. Ecuador	25

4.6.2. Perú	29
4.6.3. Venezuela	32
4.7. ANÁLISIS DEL ENTORNO O DEL MACRO AMBIENTE	36
4.8. MARCO CONTEXTUAL	38
5. ASPECTOS METODOLOGICOS	40
5.1. TIPO DE ESTUDIO POR REALIZAR	40
5.1.1. Estudios exploratorios o formulativos	40
5.1.2. Estudios descriptivos	40
5.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN	40
5.2.1. Deducción	40
5.2.2. Inducción	40
5.3. FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN	40
5.3.1. Fuentes secundarias	41
5.3.2. Divulgación de la información	41
6. PROCEDIMIENTO	42
6.1. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO	42
6.1.1. Preselección de países	42
6.1.2. Selección del mercado	42
6.1.3. Obtener información del mercado	42

6.2. EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LA COMPAÑÍA FRENTE AL MERCADO ESCOGIDO	43
6.2.1. Análisis de producción	43
6.2.2. Análisis financiero	43
6.2.3. Análisis del producto	43
6.2.4. Empaque	45
6.2.5. Análisis del mercado	47
6.3. PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN	48
6.3.1. Sia que sería utilizada	49
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	51
8. PRESUPUESTO	52
BIBLIOGRAFIA	53
ANEXOS	55

LISTA DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Tarifas de transporte marítimo	49
Tabla 2. Cronograma de funciones	51
Tabla 3. Presupuesto	52

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Inti Camarón	22
Figura 2. Quantum Camarón	24
Figura 3. Bandera de la República del Ecuador	25
Figura 4. Bandera de la República del Perú	29
Figura 5. Bandera de la República de Venezuela	32
Figura 6. Logo de la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA	38

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Matriz de preselección de países	55
Anexo B. Análisis financiero	56
Anexo C. Partida arancelaria	64
Anexo D. Posibles barreras arancelarias en el mercado peruano	65
Anexo E. Plan de acción	66

RESUMEN

BORS BIOTECNOLOGÍA, es una nueva empresa ubicada en la ciudad de Cali dedicada a la producción y comercialización de productos biodegradables para la optimización en procesos industriales que generen algún tipo de residuo que sea nocivo para el medio ambiente.

La presente investigación pretende diseñar un plan de exportación para dicha empresa, la cual tiene como objetivo principal la expansión hacia mercados internacionales y la penetración en los mismos con su gama de productos. En este sentido y para dar cumplimiento al objetivo planteado inicialmente se diseñó una guía para llevar a cabo una exportación de manera satisfactoria en la cual se analizó detalladamente las barreras y oportunidades en el mercado a explorar.

INTRODUCCIÓN

Como dice Mercado¹, Tanto la importación como la exportación son indispensables para la industria y para su realización se necesita ejecutar operaciones por medio de una serie de eslabones tales como: importaciones, distribuidores, exportadores, etc. La exportación es necesaria para compensar las importaciones, es decir, para equilibrar la balanza comercial. Para los industriales es un factor muy importante como estabilizador de precios en el mercado interno y además como regulador de mercados, esto es, si el consumidor interno no compra por situaciones de temporada, crisis o atonía económica, se pueden lograr operaciones con otros mercados extranjeros.

A propósito de comercio exterior, La Nota Económica dice:

Al hablar de comercio exterior, cobra gran importancia hacer mención al tema de los tratados de libre comercio, los cuales constituyen un medio eficaz para garantizar el acceso de nuestros productos a los mercados externos de una forma más fácil y sin barreras. Además, permiten el aumento en la comercialización de productos nacionales, al mismo tiempo que genera un mayor índice de empleo, la modernización del aparato productivo, el mejoramiento del bienestar en la población y la promoción para la creación de nuevas empresas por parte de inversionistas nacionales y extranjeros².

Otro de los temas a resaltar es la actual globalización de nuestro planeta y de nuestros mercados, la cual conlleva a que en la mayoría de organizaciones la exportación sea una necesidad más que una opción, ya que la exportación genera crecimiento, madurez, experiencia y rentabilidad a largo plazo. Por tal motivo BORS BIOTECNOLOGÍA observó una oportunidad de expansión al mercado

¹ MERCADO, Salvador. Comercio Internacional I. Importación y exportación. México: Editorial Limusa S.A., 1986. p. 56.

² ABC del tratado CAN-MERCOSUR. La Nota Económica [en línea]. Bogotá, D.C.: Fenavi, 2.007. [Consultado el 20 de Octubre, 2007]. Disponible en Internet: http://209.85.165.104/search?q=cache:Vt3lYlIdevMJ:www.fenavi.org/documentos/Prog_Est_Econ/Com_Intern/abc%2520can-mercosur.pdf+Tratados+en+suramerica&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=co

internacional, los productos con los cuales desea incursionar la empresa son INTI-CAMARÓN (Potenciador biológico de origen mineral) y QUANTUM-CAMARÓN (Fertilizante Orgánico), dichos productos tienen los siguientes componentes: INTI-CAMARON: Aluminio, azufre, boro, calcio, estroncio, fosforo, hierro, magnesio, manganeso, potasio, sodio, zinc. En cuanto al QUANTUM-CAMARÓN, este se compone de Nitrógeno total, Fósforo Asimilable, Potasio Soluble, Calcio, Magnesio, Boro, Cobalto, Hierro, Manganeso, Cobre.

El objetivo del presente estudio es desarrollar y ejecutar un plan de exportación para comercializar el potenciador biológico de origen mineral (INTI-CAMARÓN) y el fertilizante orgánico (QUANTUM-CAMARÓN) de la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA en Ecuador, Perú y Venezuela, debido a la existencia de cultivos de camarón en estos tres países. Lo anterior se fundamenta en la necesidad actual que posee la empresa de tomar decisiones que le generen apertura hacia nuevos mercados externos ofreciendo un nuevo portafolio con los productos anteriormente descritos.

Se cree que el resultado del presente proyecto generará a la empresa la opción de implementar nuevos recursos tecnológicos, además del aprovechamiento del recurso humano; lo cual conllevará al cumplimiento de los objetivos propuestos en el tema de exportación y así en un futuro lograr convertirse en una empresa globalizada.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. ENUNCIADO DEL PROBLEMA

En la actualidad BORS BIOTECNOLOGÍA desea incursionar en mercados internacionales con los productos INTI-CAMARÓN y QUANTUM-CAMARÓN, por lo cual se crearán estrategias que permitan implementar un plan de exportación que se encuentre al mismo nivel del mercado objetivo, logrando así una posición competitiva.

El principal problema que tiene en este momento BORS BIOTECNOLOGÍA frente al objetivo de convertirse en una empresa exportadora de productos biodegradables es encontrar un mercado potencial a nivel de Suramérica que sea representativo y que permita desarrollar ventajas competitivas y comparativas dentro de este sector.

Las características de las estrategias competitivas que se formulan deben plantear un proyecto exportador y al mismo tiempo lograr conservar la marca del producto, de manera que pueda ser competitivo en el mercado objetivo.

Con base en lo anterior, se establecerán conclusiones y recomendaciones en el estudio que arrojaran las bases necesarias para proyectar un plan exportador de acuerdo a las expectativas de BORS BIOTECNOLOGÍA para sus productos INTI-CAMARÓN y QUANTUM-CAMARÓN.

1.2. CAUSALES

Teniendo en cuenta las características de los productos a exportar los cuales son especializados, se debe retomar el problema planteado anteriormente para así poder crear estrategias competitivas que estén al nivel del mercado. Las posibles causales del problema son:

- Desconocimiento de apoyo financiero.
- Inexperiencia en las oportunidades potenciales de acuerdo con las características y atributos del producto.

- Desconocimiento del mercado.
- Desconocimiento de la competencia.
- Poca información relacionada con los requisitos fitosanitarios, el cuál es un tema legal que varía en cada país.
- Escasez de vínculo comercial potencial con quien fuera posible establecer alianzas estratégicas.
- Debilidad en el conocimiento sobre procedimientos logísticos para exportar.
- Escasez del plan de presupuesto para la gestión logística que implica la exportación de este producto.
- Carencia de estrategias de corto y largo plazo para disputar el posicionamiento de la empresa.

1.3. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Cómo diseñar un plan de exportación para comercializar el potenciador biológico de origen mineral (INTI-CAMARÓN) y el fertilizante orgánico (QUANTUM-CAMARÓN) de la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA para que pueda incursionar en Ecuador, Perú y/o Venezuela?

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un plan de exportación para comercializar el potenciador biológico de origen mineral (INTI-CAMARÓN) y el fertilizante orgánico (QUANTUM-CAMARÓN) para la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA para que pueda incursionar en alguno de los siguientes países: Ecuador, Perú o Venezuela.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Adquirir la partida arancelaria de los productos a exportar para identificar fácilmente los mercados objetivos, potenciales y beneficiosos para BORS BIOTECNOLOGÍA; además de permitir al exportador conocer las posibles barreras que puedan tener los productos.
- Realizar un análisis de los mercados meta en donde se tengan en cuenta variables como: producto, promoción, precio, comercialización y la posible competencia directa e indirecta.

3. JUSTIFICACIÓN

Con el diseño del presente plan de exportación se pretende conocer y comprender la influencia que ejerce la globalización en BORS BIOTECNOLOGÍA, facilitando así la aplicación de estrategias operativas funcionales que permitan a la empresa diseñar y ejecutar procedimientos de exportación altamente competitivos. El Plan Exportador nos permitirá conocer el país y las ventajas existentes para introducir el producto en Suramérica arrojando información que permitirá evaluar la competitividad en dicho mercado. Se tendrá en cuenta en el proyecto la competencia directa o indirecta, que permitan diagnosticar y optimizar fortalezas que sirvan como herramienta competitiva para exportar, el volumen de producto, entre otros.

A partir de la realización de ésta investigación se generarán aportes a nivel teórico y metodológico. En cuanto a lo teórico puede decirse que después de haber realizado una detenida revisión bibliográfica se tuvo la posibilidad de adquirir nuevos conceptos respecto a los planes de exportación, además de obtener conocimientos que no han sido abordados en el transcurso de la carrera. Para la parte metodológica será un gran aporte la revisión de artículos empíricos ya que se pudieron conocer características de diferente índole en el mercado meta, que influyen en el momento de una negociación.

Con el diseño del Plan Exportador se integrarán factores claves para el éxito que la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA necesita implementar y reforzar para lograr sus objetivos respecto al hecho de convertirse en una empresa globalizada abriendo nuevos mercados, lo cual la hace más competitiva. Así mismo, se pretende desarrollar un plan de exportación acorde a las necesidades y expectativas de la empresa, además de las exigencias del mercado en el que se va a incursionar, es importante también resaltar la identificación del mercado potencialmente fuerte para la introducción de los productos en busca de mejorar y potencializar nuevos mercados que sean competitivos y representativos para la empresa.

El análisis del entorno o macroambiente brindará información acerca de las influencias del entorno en el desempeño y posición competitiva de la empresa, teniendo en cuenta que éstas influyen directa o indirectamente en las posibles decisiones y plan de acción a ejecutar; por lo cual se analizarán diversos entornos como el demográfico, económico, social, cultural, político, etc. Debe tenerse en cuenta que el análisis del sector es de vital importancia para llegar al

entendimiento del comportamiento y tendencias del producto, esto con base en los componentes más relevantes de su entorno.

Finalmente, en cuanto a los aportes que generará la ejecución del proyecto, pueden encontrarse el conocer como se realiza un plan de exportación para un producto novedoso, como encontrar nichos partiendo de un mercado meta desconocido y como influye en el crecimiento de la empresa BORS BIOTECNOLOGIA el incursionar en el comercio exterior.

4. MARCO DE REFERENCIA

4.1. EXPORTACIÓN

La Fundación Universidad de América presenta la siguiente definición, “Según la Aduana Colombiana, la exportación es considerada como la salida de mercancías del territorio aduanero nacional hacia una nación extranjera o una zona franca industrial de bienes y/o servicios para permanecer en ella de manera definitiva”.³

Del anterior planteamiento se deduce que las exportaciones pueden presentarse de diversas maneras y que existen diferentes modalidades con las cuales puede asociarse el tipo de envío de mercancía que se desea realizar. En este sentido, algunas de las modalidades más importantes en la legislación colombiana son: exportación definitiva (embarque Único con datos definitivos al embarque, embarque único con datos provisionales, embarque fraccionado con datos definitivos provisionales), exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo, exportación temporal para reimportación en el mismo estado, reexportación, reembarque, exportación de muestras sin valor comercial, exportaciones temporales realizadas por viajeros, programas especiales de exportación, exportación de menajes, exportación de servicios (suministro transfronterizo, movimiento de personas, movimiento de consumidores, presencia comercial). Según Mercado:

La influencia de las exportaciones en la balanza comercial puede generar resultados favorables o desfavorables respecto al comportamiento de las exportaciones; es decir, si las exportaciones superan a las importaciones es favorable para la balanza comercial de un país o puede ser que las exportaciones sean inferiores respecto a las importaciones siendo desfavorable para un país, por eso es muy importante equilibrar el nivel de la balanza comercial de un país con el fomento de las exportaciones de productos manufacturados y la eliminación con una selección cuidadosa y detallada de las importaciones⁴.

³ Exportación, aduanas, marketing, logística, Integración económica, calidad y productividad. [en línea]. Bogotá, D.C.: Fundación Universidad de América, 2007. [Consultado el 20 de Octubre 2007]. Disponible en Internet: <http://www.uamerica.edu.co/comercio/EXPORTACION.htm>

⁴ MERCADO, op. cit., p. 62.

4.2. GLOBALIZACIÓN

Pizano, plantea que se está desarrollando un interesante debate sobre el inicio del proceso de la globalización, en este sentido debe tenerse en cuenta que algunos analistas piensan que con el descubrimiento de América se inicia la Globalización, pues se basan en lo que pensaba Adam Smith el cuál hace más de 200 años lo escribió en su libro La riqueza de las naciones:

Más de la mitad de los países en desarrollo no han experimentado los aumentos en las tasas de crecimiento y de inversión ni la expansión del sector externo, que se asocian con la globalización. Naturalmente que aquellos países que no han logrado integrarse a la economía mundial están pagando altos costos por esta situación y por esto se puede afirmar que no existe ningún país realmente ajeno al proceso⁵.

De la Dehesa presenta la siguiente definición:

La globalización es un proceso dinámico de creciente libertad e integración mundial de los mercados de trabajos, bienes, servicios, tecnología y capitales. Este proceso no es nuevo, viene desarrollándose paulatinamente desde 1950 y tardará muchos años aún en completarse, si la política lo permite.

Entre los factores que determinan el proceso de globalización se destacan la tecnología y la liberación de los intercambios de bienes, servicios y capitales; lo anterior no significa que el proceso de la globalización haya alcanzado unas dimensiones importantes. Una de las medidas más simples para determinar el nivel de globalización en cuanto a bienes y servicios se refiere, es ver la relación entre el comercio exterior y la producción en cada país. Es importante tener en cuenta que los países pequeños son los que tienen que vivir por obvias razones del comercio, pues no disponen de recursos para ser ni siquiera en un menor grado autosuficientes y por tanto son los que más se benefician de la globalización⁶.

⁵ PIZANO SALAZAR, Diego. Globalización: desafíos y oportunidades. Bogotá, D.C.: Alfaomega Colombiana S.A., 2002. p. 20.

⁶ DE LA DEHESA, Guillermo. Comprender la globalización. Madrid: Alianza Editorial S.A., 2000. p. 17

4.3. TRATADOS

A propósito de los tratados, en Wikipedia aparece:

Un tratado internacional es un acuerdo escrito entre ciertos sujetos de Derecho internacional y que se encuentra regido por éste, que puede constar de uno o varios instrumentos jurídicos conexos y siendo indiferente su denominación. Como acuerdo implica siempre que sean como mínimo dos personas jurídicas internacionales quienes concluyan un tratado internacional⁷.

Se cree que para el año 2010, Colombia contará con 9 tratados de libre comercio, lo que le permitirá el acceso a 54 países con más de 1.000 millones de consumidores, y contribuirá a atraer inversión extranjera necesaria para un mayor desarrollo industrial. La anterior es una de las metas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, para lo cual además del G2, Colombia - México, el CAN - Mercosur, y la Comunidad Andina, se avanzará tanto en el cumplimiento de trámites legislativos como en la negociación de seis más (Portafolio, 2007).

⁷ Tratado internacional [en línea]. Madrid: Wikipedia, 2007. [Consultado 20 de Octubre de 2007]. Disponible en internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_internacional

4.4. POTENCIADOR BIOLÓGICO DE ORIGEN MINERAL (INTI CAMARÓN)

Figura 1. Inti-Camarón.



Fuente: Bors Biotecnología. Catálogo de productos. Santiago de Cali, 2.006. p. 3.

El Inti-camarón es un producto mineral (molido de rocas) rico en oligoelementos disponibles para la biota propia del hábitat (fito y zooplancton) y para la flora intestinal de los peces, también posee elementos de alta biodisponibilidad que crean balance nutricional para microorganismos degradadores de materia orgánica. Su composición básica es de: Aluminio (0.048%), Azufre (0.040%), Boro (0.0006%), Calcio (33.000%), Estroncio (0.055%), Fósforo (0.010%), Hierro (1.000%), Magnesio (0.250%), Manganeso (0.055%), Potasio (0.070%), Sodio (0.012%), Zinc (0.0008%).

Los microorganismos benéficos del medio se bioaumentan por estímulos nutricionales, contribuyendo a la degradación de la materia orgánica. La reducción de cienos y lodos es drástica, de manera que el uso continuado del producto evita la remoción mecánica de lodos y se recupera la capacidad hídrica instalada para explotación.

La alta tasa de microorganismos benéficos y la reducción de material orgánico en descomposición contribuyen al control biológico de patógenos por competencia de espacio y alimento. Del mismo modo, la degradación de cienes evita la generación de gases tóxicos para los camarones limitando los factores estresantes para el desarrollo del cultivo. Los índices de supervivencia se incrementan por consecuencia y los porcentajes de conversión de alimento se optimizan.

La densidad de siembra puede elevarse en un 20% en la primera cosecha y hasta en un 35% en cosechas posteriores incrementando así la capacidad instalada de producción y optimizando en el cultivo las relaciones costo vs. beneficio, de modo que las cantidades requeridas de alimento concentrado se reducen en más de un 20%, dado los incrementos en los índices de conversión y aprovechamiento.

Los elementos minerales aportados permiten a los camarones optimizar sus mecanismos de defensa y mejorar su estado nutricional gracias al comportamiento prebiótico del INTI, por tal motivo se hace necesario la necesidad de inversión en equipos y energía para mantener la oxigenación necesaria del agua las cuales se ven reducidas en más de un 20% en la primer cosecha y en un 50% en siguientes ciclos de producción.

Desde el primer mes de aplicación del INTI se observa la estabilización biológica del pH., mejorando las condiciones de vida y limitando el uso de elementos químicos para alcanzar estos objetivos, por lo cual las ventajas expresadas permiten obtener producciones superiores al 60% en peso con excelentes presentaciones en talla, color y sabor.

4.5. FERTILIZANTE ORGÁNICO (QUANTUM CAMARÓN).

Figura 2. Quantum-Camarón



Fuente: Bors Biotecnología. Catálogo de productos. Santiago de Cali, 2.006. p. 4.

El quantum-camarón está compuesto por extractos naturales, metabolitos de origen vegetal y aceites cítricos esenciales, los cuales son elementos de alta biodisponibilidad que crean balance nutricional para fito y zooplancton. Es importante tener en cuenta que la composición de este fertilizante es a base de: Nitrógeno Total (3.00%), Fósforo Asimilable (4.50%), Potasio Soluble (1.50%), Calcio (0.12%), Magnesio (0.12%), Boro (0.02%), Cobalto (0.02%), Hierro (0.02%), Manganeso (0.02%), Cobre (0.01%).

Es importante tener en cuenta que los efectos y/o modos de acción del quantum-camarón son: estimular la producción de clorofila y amilasas aprovechando con mayor eficiencia los nutrientes y la energía solar; evitar pérdidas de nutrientes por evaporación; estimular la acción de microorganismos benéficos en las aguas; contribuir a la degradación de materia orgánica; evitar choques de impacto biológico producidos por elementos químicos además de prevenir la generación de compuestos tóxicos por reacciones bioquímicas; estimular el crecimiento y reproducción de fito y zooplancton que pueden ser asumidos por los peces mediante filtración de alimento para elevar la capacidad de alcanzar su balance nutricional y optimizar el uso de alimento concentrado.

4.6. PANORAMA GENERAL DE LOS PAÍSES OBJETIVO

4.6.1. Ecuador.

Figura 3. Bandera de la república del Ecuador



Fuente: Enciclopedia Encarta 2007 versión for Windows XP [CD-ROM]. Redmond, Washington: Microsoft Corporation, 2006. 1 CD-ROM

Ecuador es una república ubicada al noroeste de Sur América, que limita al norte con Colombia, al este y sur con Perú y al oeste con el Océano Pacífico. El país tiene una superficie de 272.045 km² contando con las Islas Galápagos, ubicadas a 1.000 km. de la costa. Su capital es Quito y la ciudad más poblada es Guayaquil, uno de los puertos más importantes de Sur América.

El comercio entre Colombia y Ecuador se maneja principalmente vía marítima y terrestre. Durante el 2006 se exportaron a Ecuador 651.696,58 toneladas, que correspondieron a USD 1.237.076.077 en valor FOB. El mayor volumen de carga se manejó vía terrestre, ocupando el 70.5% del total entre los dos países.

Medios de acceso. Acceso terrestre. Ecuador posee una infraestructura de transporte compuesta por 43,197 km. de carreteras, de los cuales 6.467 km. están pavimentadas. El transporte por carretera es el principal medio de comunicación del país y existen muchas empresas de transporte terrestre que cubren todo el territorio.

El acceso terrestre a Ecuador desde Colombia se hace por la Carretera Panamericana, que atraviesa el territorio ecuatoriano de norte a sur. Existe la vía

Ipiiales-Tulcán, que pasa por el Puente Internacional de Rumichaca. Desde Bogotá hasta el Puente Internacional hay una distancia de 880 kilómetros, mientras que desde Cali la distancia es de 441 kilómetros. La ruta Rumichaca-Quito tiene una distancia de 243 kilómetros, mientras que la ruta Rumichaca-Guayaquil tiene una distancia de 664 Kilómetros. La infraestructura vial está constituida básicamente por una carretera que bordea la costa, uniendo La Tola, Lagarto, Montalvo, Rocafuerte, Río Verde, Camarones, Tachina y San Mateo: otras vías son: Esmeraldas-Atacames-Súa-La Unión-Muisne; Esmeraldas-Rosa Zárate (Quinindé) con rumbo a Santo Domingo de los Colorados y Quito; esta última en el sector de La Independencia, se une a la nueva vía que viene desde la provincia de Pichincha pasando por San Miguel de los Bancos y Pedro Vicente Maldonado.

Ecuador tiene más de 966 km. de vías ferroviarias, que unen la Sierra con la Costa y es principalmente utilizada con fines turísticos. Estos son propiedad del Estado.

Ecuador cuenta con varios ríos navegables, entre los que se encuentran el Río Guayas, que tiene una extensión de 26.000 km. y desemboca en el Golfo de Guayaquil, en el Pacífico. También están los ríos Daule y el Vinces, que tienen gran profundidad sin necesidad de ser dragados.

Acceso marítimo. El sistema portuario de Ecuador está compuesto de siete puertos estatales y diez muelles privados, especializados en carga general y petróleo. El principal puerto es el de Guayaquil, que maneja el 70% del comercio exterior del Sistema Portuario Nacional. En él se captan tráficos de rutas desde el lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico. Este puerto resulta óptimo para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

El Puerto de Esmeraldas está especializado en el manejo de carga general. Se distingue por ser la principal terminal para las exportaciones de petróleo ecuatoriano y de banano. Tiene una extensión aproximada de 40 Hect. y un calado de 11 m. lo que facilita la entrada de buques de gran capacidad.

El Puerto de Manta despacha principalmente las exportaciones de café y cacao, junto con actividades comerciales y de turismo. Cuenta con un acceso a mar abierto a 25 millas náuticas de la ruta internacional de tráfico marítimo y con profundidades naturales de 12 metros, que permiten el ingreso de buques de gran calado las 24 horas del día.

Otro puerto de importancia es Puerto Bolívar el principal para las exportaciones de banano, que además recibe y despacha tráfico comercial y turístico.

Existen servicios directos de transporte de carga vía marítima hacia Ecuador, y con conexiones en Cristóbal, desde los puertos de Buenaventura, Cartagena, Barranquilla, principalmente hacia el puerto de Guayaquil. Los tiempos de tránsito oscilan entre 2 y 16 días, dependiendo la ruta de escogencia.

Acceso aéreo. Ecuador cuenta con una densa red de aeropuertos, de los cuales tres son internacionales. Se encuentran ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta. El Aeropuerto Internacional Mariscal Sucre, ubicado en Quito, fue remodelado recientemente a través de la concesión otorgada a la Canadian Commercial Corporation, logrando ampliar su capacidad y portafolio de servicios. Actualmente se está construyendo un aeropuerto a las afueras de Quito, que comenzará sus operaciones en el 2009. Se localizará en una zona franca en Puembo, y tendrá capacidad para recibir a más de cuatro millones de pasajeros por año y 270 mil toneladas de carga.

Existen servicios aéreos directos para el acceso físico de los bienes colombianos a Ecuador, desde Bogotá y Medellín hacia Quito y Guayaquil con frecuencias diarias, conectando con Miami y Lima, empleando para ello tiempos de tránsito que oscilan entre 11 y 61 horas. La amplitud en el intervalo de tiempos de tránsito se debe al número de vuelo ya que unos salen por la mañana y otros por la tarde; así mismo existen rutas que presentan entre una y dos conexiones y el tipo de avión influye ya que éste puede ser rápido o no dependiendo del volumen de carga que sea capaz de transportar y que lleve en el momento de viajar.

Otros aspectos para el manejo logístico en destino. Documentos requeridos para ingreso de mercancías. Envíos Comerciales

➤ Cinco (5) facturas comerciales que deben contener: el valor FOB, los cargos específicos del flete (debe ser exactamente igual para el AWB) y cargos adicionales. También debe tener una declaración firmada que diga: “Declaramos bajo juramento que todas las cantidades, precios y más detalles de esta factura comercial son exactos y verdaderos”.

➤ Permiso de importación, válido para 180 días, para todos los bienes con un valor CIF de USD 1.500 en adelante. Debe ser obtenido antes del embarque. El valor actual no debe exceder el 10% del permiso de importación.

- Duplicado del Certificado de Origen

Envíos Muestras sin Valor Comercial. Para el envío de muestras sin valor comercial, se requiere lo siguiente:

- 5 Facturas Comerciales para muestras con valores FOB por debajo de US\$200.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial. Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las Alianzas que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Normatividad fitosanitaria. Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria. Ecuador aplica la norma NIMF-15 desde el 30 de septiembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional.

Es decir que los exportadores que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

4.6.2. Perú.

Figura 4. Bandera de la república del Perú



Fuente: Enciclopedia Encarta 2007 versión for Windows XP [CD-ROM]. Redmond, Washington: Microsoft Corporation, 2006. 1 CD-ROM

Panorama general. La República de Perú, ubicada en la región occidental de América del Sur, limita al norte con Ecuador y Colombia, al este con Brasil, al sureste con Bolivia, al sur con Chile y al oeste y suroeste con el Océano Pacífico. La superficie total de su territorio es de 1.285.216 km². Durante el 2006 se exportaron a Perú 1.567.108,31 toneladas, que correspondieron a USD 692.046.282,38 en valor FOB; el mayor volumen de carga se manejó vía marítima, ocupando el 99.6% del total entre los dos países.

Perú posee una extensa red de carreteras compuesta por 78.829 km. de los cuales 11.351 km. están pavimentados. Las principales vías son: la carretera Panamericana, que cubre una distancia de 3.000 km. atravesando el territorio peruano desde Ecuador y continua hasta Chile; la carretera Marginal de la Selva, que une los pueblos del norte cercanos a la frontera ecuatoriana con los pueblos del sur, próximos a la frontera con Bolivia; y la carretera Central, que inicia en Lima y se dirige hacia la sierra peruana. La red vial está compuesta por los sistemas nacional (416.970 km.), departamental (14.250 km.) y vecinal (47.334 km.).

El sistema ferroviario peruano se extiende a lo largo de 3,462 km., administrado por concesión con dos empresas privadas: El Ferrocarril Transandino, que opera

en el sur y suroriente del país y Ferrovías Central Andina, que opera en el centro. El ferrocarril Lima-Huancayo asciende hasta los 4.815 m de altitud, por lo que es considerada la línea férrea más alta del mundo.

Perú posee 8.600 km. de ríos navegables. La más importante vía fluvial es el río Amazonas, por el que navegan barcos de todo calado desde el océano Atlántico a Iquitos, principal puerto amazónico del Perú. También cuenta con 208 Km. pertenecientes al lago Titicaca, que unen a Perú con Bolivia.

Medios de Acceso. Acceso marítimo. Perú cuenta con una infraestructura portuaria compuesta por 24 puertos ubicados en el litoral pacífico, de los cuales 19 son marítimos, 4 fluviales y 1 lacustre. Los puertos de Callao, Chimbote, Paita, los cuales son los de mayor importancia.

Existen servicios directos de transporte de carga vía marítima hacia Perú, y con conexiones en Manzanillo, Cristóbal, y Balboa, desde los puertos de Buenaventura, Cartagena, Barranquilla y Santa Marta, hacia el Puerto de Callao principalmente. Los tiempos de tránsito oscilan entre 3 y 7 días desde Buenaventura y entre 8 y 19 días desde la Costa Atlántica, dependiendo la ruta de escogencia.

Acceso aéreo. Perú cuenta con una infraestructura aeroportuaria compuesta por 268 aeropuertos ubicados a lo largo de su territorio, de los cuales 54 están pavimentados. Existen varios aeropuertos internacionales, ubicados en las ciudades de: Lima, Arequipa, Cuzco, Trujillo, Puerto Maldonado y Chiclayo. Están diseñados para el manejo de carga, almacenaje en frío, manejo de valores y nacionalización.

Desde Colombia, el tráfico aéreo se concentra en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, ubicado entre Lima y Callao. Es considerado como el principal aeropuerto del Perú y puerta de entrada al país. Concentra la mayoría de vuelos nacionales e internacionales, manejando más de 5 millones de pasajeros por año. Su localización constituye una ventaja en el momento de considerar el servicio multimodal, por la cercanía al puerto del Callao, lo que facilita la transferencia entre la carga aérea y la carga marítima, en caso de requerirse. Adicionalmente se encuentra conectado nacionalmente con los aeropuertos de las principales ciudades del país, donde se distinguen: Paracas de Pisco, Rodríguez de Ballón de Arequipa y Coronel Secada de Iquitos.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Perú se concentra principalmente en vuelos directos desde Bogotá a Lima, y otros con conexiones en Panamá y Caracas.

Otros aspectos para el manejo logístico en destino. Documentos requeridos para ingreso de mercancías. Envíos Comerciales:

- 4 facturas comerciales que incluyan número y fecha de la licencia de importación.
- Para productos farmacéuticos son necesarias 8 facturas con el precio FOB; si el embarque supera los USD 100, las facturas deben tener un visado consular o certificado de Cámara de Comercio.
- La licencia de Importación debe ser presentada al consulado con los otros papeles de legalización.
- La mercancía usada, con valor igual o mayor a USD 2.000, será revisada; mientras que la de menor valor requiere de una declaración juramentada.
- La mercancía nueva con valor igual o mayor a USD 5.000, será revisada.

Nota: Se consideran envíos postales las cartas, tarjetas, postales, impresos, pequeños paquetes, encomiendas postales, así como el envío de documentos valorados, remesas, cassetes y diskettes y CDs siempre y cuando no excedan de cuatro unidades y otros según clasificación del Convenio Postal Universal. Los pequeños paquetes y encomiendas postales no deben exceder de 2ks y 30ks respectivamente.

Envíos de Muestras sin Valor Comercial. Para el envío de muestras sin valor comercial, se requiere lo siguiente:

- Presentar 4 facturas comerciales que incluyan número y fecha de la licencia de importación
- La licencia de Importación debe ser presentada al consulado con los otros papeles de legalización.
- Las muestras deben: ser transportadas como parte de equipaje, se debe pagar un depósito, y tener escrito un mensaje claro y visible que van a ser re- exportadas en los próximos 6 meses.

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial. Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el País. Sin embargo esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Dentro del manejo de mercancías por vía aérea, ya sea como muestras sin valor comercial o envíos urgentes, se destacan las ALIANZAS que PROEXPORT Colombia ha suscrito con diversas transportadoras, para reducir el costo de los envíos en que incurren aquellas empresas que trabajan en los diferentes programas ofrecidos por nuestra entidad.

Normatividad fitosanitaria. Exigencia Cumplimiento de la Norma Internacional de Protección Fitosanitaria. Perú aplica la norma NIMF-15 desde el 1 de junio de 2005. Esta medida reduce el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional; es decir, que los exportadores que usen este tipo de embalajes deben conseguir la autorización NIMF 15. Para Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

4.6.3. Venezuela.

Figura 5. Bandera de la república de Venezuela



Fuente: Enciclopedia Encarta 2007 versión for Windows XP [CD-ROM]. Redmond, Washington: Microsoft Corporation, 2006. 1 CD-ROM

Panorama general. La república de Venezuela ubicada en la región nororiental de América del Sur; limita al norte con el Mar Caribe, al este con el Océano Atlántico y Guyana, al sur con Brasil y al suroeste y oeste con Colombia. La superficie total de su territorio es de 912.050 km².

Durante el 2006 se exportaron a Venezuela 1.407.415.22 toneladas, con un valor FOB de USD 2.701.734.132.48, ubicándolo como el segundo socio comercial de Colombia. El mayor volumen de carga se manejó por medio terrestre ocupando el 83.3% del total entre los dos países, especialmente por los pasos de frontera en Cúcuta y Paraguachón.

La red ferroviaria venezolana está compuesta por 682 km. de los cuales las más importantes son la línea de Puerto Cabello a Barquisimeto, el tramo Yaritagua-Acarigua, y Guarenas-Guatire-Caracas.

Venezuela es el país latinoamericano que cuenta con el mayor desarrollo de transporte fluvial, a través de la implementación de hidrovías navegables de gran envergadura. La del Orinoco se extiende por 1.191 Km. desde Boca de los Navíos hasta Puerto Ayacucho, donde se une con el Río Apure que es navegable hasta por 660 Km. y el Río Portuguesa que se puede navegar hasta por 250 Km.

Medios de acceso. Acceso marítimo. Venezuela es uno de los centros portuarios más importantes de América, dada su condición geográfica y las características de sus costas cuenta con aproximadamente cincuenta puertos de diferentes especialidades y categorías, los principales son: La Guaira, Puerto Cabello, Maracaibo, Guanta, Porlamar y Ciudad Bolívar, a donde llegan altos volúmenes de carga y tráfico proveniente de los Cinco Continentes.

El principal puerto es Cabello, ubicado en el Estado de Carabobo al norte de Venezuela; durante el 2006 movilizó más de 672 mil TEU's, el mayor movimiento de carga de los puertos venezolanos; se caracteriza por su actividad de importación de materias primas para el sector industrial venezolano que se trasladan posteriormente hacia Valencia. Cuenta con dos terminales de granel sólido y dos terminales de granel líquido.

El Puerto de la Guaira se encuentra ubicado a 35 Km. de Caracas y a 12 Km. del principal aeropuerto internacional del país, lo que facilita el movimiento de carga de modo multimodal. Este puerto abastece a los grandes centros de consumo y producción industrial; posee una superficie de 843.200 m², de los cuales 120.000 m² son patios y 120.000 m² son almacenes para depósito.

Desde la Costa Atlántica colombiana, se cuenta con una amplia oferta de transporte marítimo con por lo menos dos zarpes semanales directos. Actualmente más de 10 navieras ofrecen servicio con tiempos de tránsito que oscilan entre 3 y 5 días.

Las posibilidades de exportaciones marítimas desde Buenaventura, se circunscriben a tres (3) servicios, dos de ellos realizan trasbordo en Panamá y Bahamas con frecuencia de zarpe semanal y tiempos de viaje que fluctúan entre 9 y 10 días.

Acceso aéreo. Venezuela posee una infraestructura aeroportuaria compuesta por 375 aeropuertos y pistas de aterrizaje, entre los cuales se encuentran 12 aeropuertos internacionales: Maiquetía, Maracaibo, Porlamar, Barcelona, Maturín, Barquisimeto, Valencia, Santo Domingo, San Antonio del Táchira, Las Piedras y Ciudad Guayana.

El aeropuerto más importante de Venezuela en cuanto a volumen de tráfico y rutas es el Aeropuerto Internacional Simón Bolívar en Maiquetía que constituye el punto de conexión para la mayoría de vuelos internacionales de este país. Es considerado como uno de los aeropuertos más importantes de Suramérica ya que cuenta con dos terminales, una para rutas nacionales y otra para rutas internacionales manejando un total de 7.079.634 pasajeros en el 2005.

La oferta de servicios aéreos desde Colombia hacia Venezuela se concentra principalmente en vuelos desde Bogotá, Cali y Medellín, hacia las ciudades de Caracas, Maracaibo y Valencia directos y vuelos con conexiones en Miami y Lima.

Acceso terrestre. Venezuela posee una infraestructura desarrollada compuesta por una red de carreteras de 96.155 km. de las cuales el 34% están pavimentadas. El acceso terrestre a Venezuela desde Colombia se hace por la Carretera Panamericana a través de las vías Cúcuta, Villa del Rosario y San Antonio de Táchira, siendo este un punto del Sistema Andino de Carreteras, articulándose en dos puentes internacionales: el Simón Bolívar y el Francisco de Paula Santander, con los que se consolida un anillo vial y un importante paso de carga entre los dos países.

La densidad de autopistas es alta en el área centro-norte del Distrito Capital y en los estados de Vargas, Miranda, Aragua y Carabobo; éstas se prolongan en un extenso sistema de autopistas hacia el interior del país conectando los mayores centros urbanos con las áreas rurales más lejanas.

Al amparo de lo establecido por la Decisión 399 de la Comunidad Andina de Naciones, los vehículos colombianos habilitados y con los respectivos permisos de operación por las autoridades competentes están facultados para efectuar el traslado de carga de exportación bien sea en forma directa, con trasbordo o cambio de cabezote.

El transporte terrestre de mercancías de exportación hacia Venezuela presenta diferentes modalidades de contratación de fletes los cuales dependen de: origen y destino, tipo de mercancía, tarifas por tonelada, cupo camión completo (contenedor), tarifas por peso/volumen (dependiendo de la naturaleza de la mercancía) y tarifas por volúmenes grandes o especiales. Según Proexport:

Otros aspectos para el manejo logístico en destino. Documentos requeridos para ingreso de mercancías. Envíos Comerciales.

- Declaración aduanera.
- Factura comercial original y copia (las proformas no son admitidas en la aduana).
- Original del AWB o B/L

Muestras Sin Valor Comercial “MSVC”: Para las muestras sin valor comercial se requiere la siguiente documentación:

- Declaración aduanera.
- Factura comercial original y copia (las proformas no son admitidas en la aduana).
- Original del AWB o B/L

Transporte de Muestras Sin Valor Comercial. Se entiende por muestras sin valor comercial a aquellas mercancías que tienen por finalidad demostrar sus características y que carecen de valor comercial por sí mismas, las cuales no deben ser destinadas a la venta en el país; sin embargo, esto varía de acuerdo a la legislación de muestras existente en cada uno de ellos.

Normatividad fitosanitaria. Venezuela implementa la norma internacional para medidas fitosanitarias ISPM - NIMF 15 desde diciembre de 2005. Esta medida reduce el riesgo de dispersión de plagas relacionadas con el embalaje de madera; la medida recae en: Pallets, Estibas de madera, Bloques, Cajas y demás empaques y embalajes de madera.

Es decir, que los exportadores colombianos que usen este tipo de embalajes, deben conseguir la autorización ISPM -NIMF 15. En Colombia, el ICA es la entidad encargada de autorizar la marca.

Certificación Preembarque - Verificación de Mercancías en Origen. Se suspende este requisito para todas las importaciones de mercancías al territorio venezolano, a partir del 31 de Agosto de 2005. El SENIAT, asumirá el proceso tal y como lo hacía antes, es decir que la documentación para la declaración de las mercancías será la siguiente:

- La Declaración de Aduana.
- La factura comercial definitiva.
- El original del conocimiento de embarque, de la guía aérea, o de la guía de encomienda, según el caso.
- Los exigibles legalmente a dichos fines, según el tipo de mercancía de que se trate.
- Efectuar el Pago de los Gravámenes Aduaneros.
- Retiro de la mercancía.
- Someterse al control del Resguardo Aduanero Nacional.⁸

4.7. ANÁLISIS DEL ENTORNO O DEL MACRO AMBIENTE

Las empresas en general reciben influencias del entorno directa o indirectamente afectando sus decisiones ya que estas deben estar atentas a sus constantes cambios y poder adaptar sus productos a las exigencias del mercado. El entorno de una empresa está compuesto por aquellas fuerzas ajenas a su influencia y que determinan en un momento dado lo que la empresa debe hacer. Los entornos a los cuales está expuesto el plan de exportación de INTI-CAMARON y QUANTUM-CAMARON son los siguientes:

- **Entorno demográfico:** Permite conocer las tendencias de la sociedad y determinar con mayor precisión las necesidades humanas a corto y largo plazo y por ende las mejores oportunidades de mercado para la empresa. Para ello es necesario analizar la distribución de la población por cantidad de personas que se encuentran vinculadas con el área de la biotecnología y que utilizan el producto.
- **Entorno económico:** El análisis de este entorno, su comportamiento y evolución es de vital importancia para el desarrollo de los sectores empresariales y la interacción de los sectores de la economía (bienes y servicios), principalmente

⁸ Inteligencia de mercados [en línea] Bogotá D.C.: Proexport, 2007. [Consultado 10 de diciembre de 2.007]. Disponible en:
<http://www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=infopaisadmin>

en el área del medio ambiente, la distribución de ingresos y la propiedad, el mercado de valores, la disponibilidad de recursos y demás factores económicos que inciden son estudiados en este entorno.

➤ **Entorno social:** En este entorno se estudian las necesidades humanas y los diferentes factores de la sociedad que intervienen en la operatividad de la empresa, aspectos como el empleo, pobreza, educación, salud, vivienda, entre otros.

➤ **Entorno cultural:** El éxito de una empresa depende de si se comprende, aprecian o analizan los valores y comportamientos de la población que circunda la empresa, bien sea como cliente, usuario, proveedor, trabajador o simple vecino. Las características culturales (valores, creencias, etc.) de una población originan las preferencias e intereses de las personas por su particular forma de percibir al mundo.

➤ **Entorno político:** La naturaleza de la empresa política, el sistema de partidos y grupos políticos, el grado de concentración o descentralización del poder, la subversión en sus diferentes manifestaciones y la aparición de nuevas fuerzas políticas, son algunos de los aspectos a los cuales deben estar atentas las empresas, pues son los políticos quienes toman las decisiones más importantes a través del sistema ejecutivo o legislativo.

➤ **Entorno jurídico:** Comprende todas las normas que influyen directamente o indirectamente en la empresa, bien sea para proteger o para imponer restricciones. Las normas que inciden en la empresa son de diversa índole, como la comercial, laboral, fiscal, penal, civil, dependiendo de la actividad a la que se dedica la empresa.

➤ **Entorno tecnológico:** El desarrollo tecnológico y científico es parte fundamental de una sociedad, por lo tanto las empresas para vivir, crecer y diversificarse, deben de estar atentas a estos desarrollos en su país y en otros países con el fin de no perder niveles de competitividad y calidad.

➤ **Entorno ecológico:** Está relacionado con el medio ambiente del lugar donde se encuentra ubicada la empresa, en este se analizan factores como salud, higiene, buenas prácticas de manufactura, contaminación, entre otros.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, cobra gran importancia realizar un análisis del macroambiente, ya que este permite identificar posibles oportunidades y amenazas para el desarrollo de las empresas donde no solo se

debe tener en cuenta el ámbito regional y nacional sino las tendencias que origina y proyecta la globalización.

4.8. MARCO CONTEXTUAL

BORS BIOTECNOLOGÍA es una empresa que se encuentra vigente legalmente desde el día Enero 05 del año 2.006 bajo la razón social de BORS CI LTDA (Nit. 900063173-0) y que se dedica a la elaboración de productos biodegradables para la optimización en procesos industriales que generen algún tipo de residuo que sea nocivo para el medio ambiente. Actualmente está conformada por cuatro socios; es importante tener en cuenta que en el momento se encuentra en proceso de crecimiento y desarrollo, por lo cual es reconocida a nivel nacional y está empezando a ocupar un pequeño porcentaje en el mercado nacional de productos biodegradables.

Figura 6. Logo de la empresa



Fuente: BORS BIOTECNOLOGÍA. Catálogo de productos. Santiago de Cali, 2.006. p. 1.

La empresa BORS BIOTECNOLOGÍA posee un amplio portafolio de productos entre los que se destacan:

Gama de productos bacterianos:

- BIO-DEGREASER (Bio-digestor de materia orgánica)
- BIO-DIGEST (Bio-digestor de hidrocarburos y residuos tóxicos y peligrosos)
- BIO-PLAST (Bio-desengrasante industrial, bio-digestor de grasas y aceites)
- BIO-FERT (Bio-fertilizante biológico)

Gama de productos biominerales:

- INTI-YACU (Potenciador mineral)
- INTI-SATIRI (Bio-fertilizante mineral)
- INTI-FISH (Potenciador biológico mineral)
- **INTI-CAMARON (Potenciador biológico de origen mineral)**
- **QUANTUM-CAMARON (Fertilizante orgánico)**

BORS BIOTECNOLOGÍA cuenta con una alta calidad y profesionalismo en la fabricación de todos sus productos repercutiendo así en la aceptación en el mercado vallecaucano y nacional. En este sentido, es importante mencionar que a pesar del corto tiempo que tiene la empresa en el sector, se puede determinar que esta tiene un alto potencial para iniciar exportaciones desde Colombia hacia países Suramericanos aprovechando los acuerdos comerciales que existen y entre los que se destacan: MERCOSUR y CAN y posiblemente con el mercado de Estados Unidos con la entrada en vigencia del TLC.

Las expectativas que tiene la empresa en cuanto su apertura al mercado internacional son muy grandes ya que la aceptación que ha tenido a nivel nacional con la comercialización y aceptación de sus productos, ha generado un nivel de confianza tanto para sus socios como para sus actuales clientes, por esta razón ha surgido el interés de comercializar su portafolio de productos iniciando con Inti-camaron y Quantum-camarón.

5. ASPECTOS METODOLÓGICOS

5.1. TIPO DE ESTUDIO POR REALIZAR

Para desarrollar este proyecto, se establecen los siguientes tipos de estudio:

5.1.1. Estudios exploratorios o formulativos. Se formulará el problema y así se estudiarán las posibilidades de desarrollar el proyecto; por medio de este estudio se pretenden aclarar conceptos, además de familiarizarse con el tema central a tratar. Es relevante el aporte que se pueda obtener de las personas implicadas en la empresa a estudiar.

5.1.2. Estudios descriptivos. La investigación propuesta busca la realización de un análisis interno de la empresa y de su competitividad, basado en la previa descripción y del conocimiento explorativo.

5.2. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Siendo este el procedimiento lógico que se debe seguir para desarrollar el proyecto, se establecen los siguientes métodos:

5.2.1. Deducción. A partir de situaciones generales, se identifican situaciones particulares y su respectiva explicación, este es complementario con el de inducción, permite obtener el orden a seguir en el proyecto, etc.

5.2.2. Inducción. Ella conlleva a un análisis ordenado, coherente y lógico del problema a tratar, es una forma de raciocinio, a partir de bases particulares se concluyen las generales.

5.3. FUENTES Y TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

Para el desarrollo del proyecto se usarán las siguientes técnicas o fuentes para la recolección de información:

5.3.1. Fuentes secundarias. Las fuentes secundarias de información fueron las siguientes:

- Universidad Autónoma de Occidente: servicios de biblioteca
- Documentos de Internet (Proexport)
- Cámara de Comercio de Cali.
- Dane para obtener datos estadísticos acerca del sector.
- Datos, documentos suministrados por la empresa BORS BIOTECNOLOGIA.
- Invima
- FAO (Food and Agriculture Organization of the United Nations)
- ICA (Instituto Colombiano Agropecuario)

5.3.2. Divulgación de la información. Este proyecto se dará a conocer por medio de las fuentes con las que cuenta la universidad, como es la biblioteca de la Universidad Autónoma de Occidente, siendo este un libro de consulta para futuros proyectos de grado, además se hará entrega a la empresa como instrumento de apoyo para el Plan Exportador de BORS BIOTECNOLOGIA.

6. PROCEDIMIENTO

Para llevar a cabo el plan de exportación de los productos INTI-CAMARON y QUANTUM-CAMARON fue necesario realizar una guía para dar cumplimiento a todos los requerimientos internacionales. A continuación se mencionan cada uno de los pasos realizados según lo planteado en la guía.

6.1. ESTUDIO DEL MERCADO OBJETIVO

6.1.1. Preselección de países. Inicialmente se preseleccionaron cinco países que fueron: Perú, Costa Rica, Ecuador, Chile y Venezuela. Posterior a esta preselección fue necesario realizar un análisis detallado para cada uno de estos, para lo cual se tuvieron en cuenta aspectos como indicadores macroeconómicos, demográficos, estabilidad política, cifras de comercio exterior, políticas comerciales, análisis de la posible competencia, aspectos logísticos y conocimientos del mercado (ver anexo 1). Finalmente, y según el puntaje arrojado por la matriz los países seleccionados fueron: Perú, Ecuador y Venezuela.

6.1.2. Selección del mercado. Con el fin de obtener el país objetivo se realizó un análisis de los países preseleccionados, donde se observaron variables como la reseña económica, geográfica y política, costo del transporte, exigencias de entrada del producto y regímenes comerciales, concluyéndose que el mercado meta es Perú.

6.1.3. Obtener información del mercado. Dado que el mercado meta fue Perú, se procedió a efectuar una revisión detallada de dicho país, motivo por el cual se indagó sobre algunos temas que resultaban relevantes para la realización del plan de exportación; por ejemplo, la existencia o no del Potenciador Biológico de Origen mineral y del Fertilizante Orgánico, el precio, comercialización, competencia y promoción de los mismos. De lo anterior se encontró que en este país no existe una comercialización formal de los productos; es decir, no existe una competencia formal para BORS BIOTECNOLOGIA. En este sentido, es importante tener en cuenta que no se encontró ningún tipo de información relevante en cuanto a precio, comercialización y promoción de los productos.

6.2. EVALUACIÓN DE LAS CONDICIONES DE LA COMPAÑÍA FRENTE AL MERCADO ESCOGIDO

6.2.1. Análisis de producción. Por razones de fácil manufactura, el proceso productivo de BORS BIOTECNOLOGIA es significativamente sencillo ya que no necesita un proceso complejo para la producción de su portafolio de productos, en este caso para la producción del QUANTUM-CAMARON e INTI-CAMARON. Adicional a lo anteriormente mencionado, se logró establecer que se utilizan las materias primas requeridas y las respectivas formulaciones.

Dado el caso en el cual a la compañía se le aumenten de manera considerable los pedidos nacionales o internacionales, esta -la compañía- se encontraría frente a una gran limitante ya que la infraestructura y maquinaria con que cuentan no es lo suficientemente grande y moderna como para dar cumplimiento a un alto volumen de pedidos. En este orden de ideas, cobra gran importancia mencionar que BORS BIOTECNOLOGÍA en la actualidad solo está utilizando un 25% de la capacidad instalada, lo cual es el resultado del bajo volumen de pedidos realizados, esto sumado a que el proceso de producción es un poco artesanal, motivo por el cual solo cuentan con mezcladoras homogenizadoras y algunos recipientes de llenado. En caso de que la Empresa inicie la exportación de sus productos se haría más que necesario contemplar la posibilidad de modernizar el proceso de producción.

Finalmente, se pudo establecer que La Empresa cuenta con el apoyo de algunos laboratorios externos para realizar el control de calidad de sus productos. Se encontró también que una gran parte de la materia prima usada para la fabricación de los productos es de origen natural evitándose así un alto uso de procedimientos químicos, lo cual hace que no se requiera ningún tipo de regulación ambiental.

6.2.2. Análisis financiero. Debido a la reserva financiera manejada por la empresa BORS BIOTECNOLOGÍA, surgió la necesidad de trabajar con base en supuestos, los cuales arrojaron resultados muy optimistas ya que la exportación de los productos INTI-CAMARON y QUANTUM-CAMARON hacia Perú estarían generando una utilidad al año 2.010 de aproximadamente \$680.919.000 (ver anexo 2).

6.2.3. Análisis del producto. El portafolio de productos ofrecido por BORS BIOTECNOLOGÍA consta de dos grandes grupos: Bacterianos y Biominerales. Dentro del primer grupo puede encontrarse el BIO-DEGREASER (bio-digestor de materia orgánica), BIO-DIGEST (bio-digestor de hidrocarburos y residuos tóxicos peligrosos), BIO-PLAST (bio-desengrasante industrial, bio-digestor de grasas y

aceites) y BIO-FERT (bio-fertilizante biológico). Por otra parte, el segundo grupo de productos se encuentra conformado por el INTI-YACU (potenciador mineral), INTI-SATIRI (bio-fertilizante mineral), INTI-FISH (potenciador biológico mineral), **INTI-CAMARON** (potenciador biológico mineral) y **QUANTUM-CAMARON** (potenciador orgánico).

Teniendo en cuenta lo mencionado en el anterior párrafo, resulta conveniente analizar detalladamente la composición y características de cada uno de los productos para los cuales se desarrollará la guía de exportación. En lo que respecta al **INTI-CAMARON** puede decirse que es un producto mineral (molido de rocas) rico en oligoelementos disponibles para la biota propia del hábitat (fito y zooplancton) y para la flora intestinal de los peces, también posee elementos de alta biodisponibilidad que crean balance nutricional para microorganismos degradadores de materia orgánica. Su composición básica es de: Aluminio (0.048%), Azufre (0.040%), Boro (0.0006%), Calcio (33.000%), Estroncio (0.055%), Fósforo (0.010%), Hierro (1.000%), Magnesio (0.250%), Manganeso (0.055%), Potasio (0.070%), Sodio (0.012%), Zinc (0.0008%).

Por otra parte, se encuentra el **QUANTUM-CAMARON** que está compuesto por extractos naturales, metabolitos de origen vegetal y aceites cítricos esenciales, los cuales son elementos de alta biodisponibilidad que crean balance nutricional para fito y zooplancton. En este sentido, la composición de este fertilizante es a base de: Nitrógeno Total (3.00%), Fósforo Asimilable (4.50%), Potasio Soluble (1.50%), Calcio (0.12%), Magnesio (0.12%), Boro (0.02%), Cobalto (0.02%), Hierro (0.02%), Manganeso (0.02%), Cobre (0.01%). Entre los principales efectos y/o modos de acción del producto se encuentra la estimulación de la producción de clorofila y amilasas aprovechando con mayor eficiencia los nutrientes y la energía solar; la evitación de pérdidas de nutrientes por evaporación; estimulación de la acción de microorganismos benéficos en las aguas; contribución a la degradación de materia orgánica; evitación de choques de impacto biológico producidos por elementos químicos además de la prevención de la generación de compuestos tóxicos por reacciones bioquímicas y finalmente, la estimulación del crecimiento y reproducción de fito y zooplancton que pueden ser asumidos por los peces mediante filtración de alimento para elevar la capacidad de alcanzar su balance nutricional y optimizar el uso de alimento concentrado.

En lo que concierne al costo de cada uno de los productos se encontró: **INTI-CAMARON** US\$35 para consumidor final y US\$28 para un distribuidor; debe tenerse en cuenta que dicho valor es por cada kilogramo. Por otra parte, el **QUANTUM-CAMARON** tiene un costo por galón de US\$38 para consumidor final y US\$30 para distribuidor.

6.2.4. Empaque. Los productos para exportación se enfrentan a legislaciones, normativas y costumbres de consumidores diferentes y se exponen a mayores riesgos durante el transporte y el almacenamiento debido a la complejidad de los ciclos de distribución. Por estas razones, BORS BIOTECNOLOGÍA, debe contar con un sistema de empaque y embalaje eficaz durante su proceso de exportación de INTI-CAMARÓN y QUANTUM-CAMARÓN hacia Perú que proteja el producto de los riesgos que se puedan presentar, le agregue valor y esté acorde con los requerimientos del consumidor y la normativa y legislación del país de destino. Así mismo el material de empaque utilizado para este fin juega un papel importante en la conservación de estos productos, brindándole una barrera en contra de la influencia de factores internos y externos que puedan afectarlos.

Para que BORS BIOTECNOLOGÍA pueda efectuar una exportación exitosa es necesario cumplir con ciertos parámetros de calidad y características propias de los empaques que garanticen la seguridad de los productos y los proteja contra daños externos; siendo el principal objetivo del empaque contener, proteger y conservar estos productos durante su almacenamiento y distribución, el empaque utilizado por BORS BIOTECNOLOGÍA debe cumplir con las siguientes características:

- Ajustarse al producto, aprovechando al máximo sus dimensiones.
- Proteger el producto del daño mecánico y de las deficientes condiciones ambientales, durante su manipulación, almacenamiento y transporte.
- Resistir el apilamiento, almacenamiento a bajas temperaturas y los ambientes con altos contenidos de humedad.
- Mantener un ambiente óptimo para lograr una mayor duración de la vida útil de estos productos.
- Exhibir el producto ante los ojos del comprador y motivándole su necesidad o deseo de adquisición y llamando la atención sobre sus fortalezas y beneficios.

De acuerdo a la especificación de los productos los tipos de empaque requeridos para estos son:

QUANTUM-CAMARÓN: Presentación de Galón de plástico de 4.000 ml, empaque en caja corrugada referencia C930 con dimensiones 36,5 cm x 32 cm x 22,8 cm con capacidad para 4 galones.

INTI-CAMARÓN: Presentación de Bolsa de polietileno laminada de 1 Kg, empaque en caja corrugada referencia C930 con dimensiones 36,5 cm x 32 cm x 22,8 cm con capacidad para 16 bolsas.

De acuerdo a la presentación de cada uno de los productos se utilizará la caja corrugada referencia C930 para empacarlos, ya que para la acomodación en la estiba se requiere de esta caja.

Se utilizarán estibas de cuartón las cuales son hechas de madera de pino y están bajo la normatividad NIMF-15, a propósito de esta normatividad la FAO (Food and Agriculture Organization), entidad gubernamental que la reglamenta dice:

“La presente norma describe las medidas fitosanitarias para reducir el riesgo de introducción y/o dispersión de plagas cuarentenarias relacionadas con el embalaje de madera (incluida la madera de estiba), fabricado de madera en bruto de coníferas y no coníferas, utilizado en el comercio internacional”⁹.

Estas estibas de cuartón tendrán unas dimensiones de 1 mt x 1,20 mts, ya que el contenedor que se utilizará será de 40 pies y le caben exactamente 24 estibas con las dimensiones anteriormente nombradas, cada estiba tiene la capacidad de sostener 3 cajas a lo ancho y 3 a lo largo con un arrume de 7 tendidos de cajas para un total de 63 cajas por estiba, es decir 1.512 cajas por contenedor, con un peso aproximado de 24.500 kg.

Se utilizará un contenedor de tipo dry o seco de 40 pies con dimensiones 40 pies x 8 pies x 8,6 pies o 12,2 mt x 2,4 mt x 2,6 mt, el cual tiene las siguientes características:

- Dispositivos de trinca en su interior para evitar el movimiento brusco de la carga.
- Máximo peso bruto: 30.480 Kg/67.200 lb
- Máxima capacidad de carga: 26.680 Kg/58.823 lb

⁹ Normas Internacionales para medidas fitosanitarias [en línea]: Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, NIMF No. 15. Washington: FAO, 2.002. [Consultado 10 de marzo de 2.008]. Disponible en Internet: <http://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y4838s/y4838s00.pdf>

- Tara: 3.800 Kg/8.377 lb
- Capacidad 67,7 m³ 2.390 cuft.

Las tarifas de transporte de carga entre dos puntos varían en función del tipo de carga, el volumen, el modo y el equipo de transporte o unidad de carga y de la empresa transportadora.

Etiquetado. Respecto al etiquetado, Proexport define lo siguiente:

Los requisitos de etiquetado en este país son relativamente simples. Los productos normalmente mantienen sus etiquetas originales; el nombre y número de identificación de contribuyente (RUC) importador/distribuidor debe agregarse al empaque.

Tratándose de alimentos o medicamentos principalmente, se exige que las etiquetas muestren el Registro Sanitario expedido por la entidad peruana respectiva (Ministerio de Salud o Ministerio de Agricultura). Estos registros son obtenidos validando los Registros obtenidos en Colombia, y presentados ante las autoridades locales respectivas¹⁰.

6.2.5. Análisis del mercado. Se cree que los posibles canales de distribución para los productos a exportar serían distribuidores de productos agrícolas y acuícolas. En este orden de ideas, se ha estimado que los clientes en potencia serían criaderos de camarones en estanques ubicados posiblemente en un terreno de 25.000 hectáreas con capacidad de aproximadamente 50.000 piscinas cercano a la reserva de Poechos en la provincia de Sullana, departamento de Piura lugar que reúne las condiciones ideales en cuanto a temperatura, disponibilidad y calidad del agua, cercanía a plantas procesadoras y a un puerto con flujo de carga internacional hacia los puertos de Buenaventura y Cartagena (Paíta).

Después de haber analizado en detalle el mercado y teniendo en cuenta algunos estudios realizados se concluyó que no existen en Perú empresas que fabriquen o distribuyan el fertilizante orgánico y el potenciador biológico, lo cual se convierte en una fortaleza para BORS BIOTECNOLOGIA.

¹⁰ Inteligencia de mercados, Op. cit., Disponible en Internet:
<http://www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=infopaisadmin>

6.3. PLANEACIÓN DE LA EXPORTACIÓN

Con la elaboración del plan de exportación para la comercialización del potenciador biológico de origen mineral (INTI-CAMARÓN) y el fertilizante orgánico (QUANTUM-CAMARÓN) se pretende: Adquirir la partida arancelaria de los productos a exportar para identificar fácilmente los mercados objetivos, potenciales y beneficiosos para BORS BIOTECNOLOGÍA (ver anexo 3); además de permitir al exportador conocer las posibles barreras tarifarias que puedan tener los productos, las cuales ya fueron investigadas y no se encontraron (ver anexo 4), a propósito de arancel peruano, Proexport dice:

El arancel peruano es diferente al Arancel Externo Común (AEC), de la Comunidad Andina, ya que cuenta con solo dos niveles de arancel ad valorem: 12% y 20%.

La mayoría de las importaciones están también sujetas a un impuesto de valor agregado del 18%, (IGV).

Existe un impuesto especial llamado Impuesto Selectivo al Consumo, destinado a gravar una lista reducida de bienes suntuarios como licores, cigarrillos, automóviles, embarcaciones de recreo, aviones, entre otros.

Perú impone un 12% de impuesto al 95% de los ítems sobre la tarifa, el 20% sobre el porcentaje restante (especialmente en textiles, calzado y algunos productos agrícolas)¹¹.

Realizar un análisis de los mercados meta en donde se tengan en cuenta variables como: producto, promoción, precio, comercialización y la posible competencia directa e indirecta; crear una propuesta en la cual los posibles compradores puedan conocer detalladamente la composición, uso y beneficios de los productos y finalmente plantear una posible negociación técnica dentro del proceso en cuanto a los términos INCOTERMS que resulte beneficiosa para BORS BIOTECNOLOGÍA, de acuerdo a las visitas llevadas a cabo por algunos de los socios de la empresa y de las entrevistas con algunos cultivadores independientes, se tiene pensado trabajar con los posibles compradores en términos EXW (En fábrica), ya que éstos observaron el gran interés que generó el producto en ellos, dando pie a tener presente este tipo de negociación.

¹¹ Ibid., Disponible en internet.

<http://www.proexport.com.co/intelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=infopaisadmin>

Se realizó un Plan de Acción basado en los supuestos mencionados anteriormente (ver anexo 5), el cual arrojó cifras sobre las que se pueden trabajar para llevarlo al campo real.

La empresa BORS BIOTECNOLOGIA tiene unas metas bastante ambiciosas para llevar a cabo su plan de exportación, en el primer año pretende enviar un contenedor de 40 pies, el segundo año pretende enviar dos contenedores de 40 pies cada uno y el tercer año pretende enviar 4 contenedores de 40 pies cada uno, las tarifas de envío para un contenedor de 40 pies son las siguientes:

Transporte marítimo:

Tabla 1. Tarifas de transporte marítimo

PUNTO DE ORIGEN	PUERTO/CIUDAD DE DESTINO	FLETE	RECARGOS	CONOCIMIENTO DEL EMBARQUE
BUN	PAITA	US\$850	TODO INCLUIDO	TODO INCLUIDO
CTG	PAITA	US\$1.500	TODO INCLUIDO	TODO INCLUIDO

Fuente: Guía para exportar hacia Perú [en línea]: tarifas de transporte marítimo. Bogotá, D.C., Proexport, 2.008. [Consultado en 20 de febrero de 2.008]. Disponible en Internet en: <http://www.proexport.com.co/SIICExterno/Logistica/Reportes/ResultadoReportes.aspx?Reporte=TarifasMaritimasRuta>

Para el cumplimiento de lo anterior se tiene pensado dar inicio a la búsqueda de clientes por medio de la participación activa en ferias agrícolas y acuícolas y la búsqueda de empresarios que se dediquen a la cría de camarones de estanque. Una vez identificados los posibles clientes se procederá a tener un contacto telefónico con el objetivo de acordar una cita y hacerles entrega de muestras del fertilizante orgánico y el potenciador biológico, lo cual se convierte en una posible estrategia de mercadeo.

6.3.1. SIA que sería utilizada. De acuerdo a un estudio realizado específicamente con AGECOLDEX, se encontró que ésta SIA tiene rapidez en los trámites aduaneros y los pagos realizados por esta son directos y reembolsables a 30 días como la nacionalización e impuestos, algunos de los servicios ofrecidos en su portafolio son:

Exportaciones. Las exportaciones como uno de los principales pilares de la economía nacional, hacen parte del portafolio de servicios que ofrece AGECOLDEX, con la asesoría profesional a sus representados en sus 10 modalidades cumpliendo los estándares exigidos por la BASC, y tiene excelentes tiempos de proceso, estos son:

➤ **Tiempos de exportaciones:**

Cali	8 horas hábiles
Buenaventura	9 horas hábiles
Bogotá	5 horas hábiles
Cartagena	8 horas hábiles
Cúcuta	3 horas hábiles
Ipiales	4 horas hábiles
Manizales	4 horas hábiles
Medellín	5 horas hábiles
Riohacha	3 horas hábiles

➤ **Indicadores de gestión:**

Estado de DO
Evaluación de tiempos
Costeo del producto
Facturación
Cartera

Tránsito aduanero. Bajo este régimen se ofrecen servicios profesionales que permiten el desplazamiento de mercancías entre dos jurisdicciones aduaneras por condiciones particulares del consignatario o como herramienta para hacer más eficientes los procesos.

Servicios complementarios. Dentro de su portafolio también encontramos algunos servicios complementarios a las operaciones normales de importación y exportación relacionados con el tránsito aduanero relativo a determinaciones arancelarias, criterios de origen, regulatorios (Invima, Ica, Minsalud), registros y licencias de importación y exportación, acreditaciones ante la DIAN, acuerdos y programas de integración¹².

¹² Servicios [en línea]: Intermediación Aduanera. Bogotá D.C.: Agecoldex, 2.008. [Consultado 05 de Enero de 2.008]. Disponible en Internet: <http://www.agecoldex.com/index.cfm?doc=servicios>

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Tabla 2. Cronograma de funciones

	2.007	2.007	2.007	2.007	2.007	2.008	2.008	2.008	2.008
ACTIVIDADES	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE	FEB	MAR	ABR
Visita preliminar a la empresa									
Entrevista con propietarios de la empresa									
Entrega del anteproyecto									
Aprobación del anteproyecto									
Recolección de la información documental									
Análisis preliminar									
Análisis del entorno o macro ambiente									
Análisis del sector									
Análisis interno de la empresa									
Análisis competitivo									
Formulación de estrategias									
Formulación de perspectivas y conclusiones									
Diseño y entrega final									

8. PRESUPUESTO

Para el diseño de este plan de exportación se realizó un presupuesto de aproximadamente \$700.000, con los siguientes indicadores:

Tabla 3. Presupuesto

ITEM	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Partidas arancelarias (2)	\$150.000	\$300.000
Fotocopias (20)	\$100	\$2.000
Certificado de Cámara y Comercio	\$2.500	\$2.500
Otros (Transporte, gastos de sostenimiento, energía, asesorías, etc.)		\$390.000
TOTAL		\$694.500

BIBLIOGRAFIA

ABC del tratado CAN-MERCOSUR. La Nota Económica [en línea]. Bogotá, D.C.: Fenavi, 2.007[Consultado el 20 de Octubre, 2007]. Disponible en Internet en: http://209.85.165.104/search?q=cache:Vt3lYldevMJ:www.fenavi.org/documentos/Prog_Est_Econ/Com_Intern/abc%2520can-mercosur.pdf+Tratados+en+suramerica&hl=es&ct=clnk&cd=6&gl=co

Bors Biotencología. Catálogo de productos. Santiago de Cali, 2.006. 20 p.

DE LA DEHESA, Guillermo. Comprender la globalización. Madrid: Alianza Editorial S.A., 2000. 154 p.

Enciclopedia Encarta 2007 versión for Windows XP [CD-ROM]. Redmond, Washington: Microsoft Corporation, 2006. 1 CD-ROM

Exportación, aduanas, marketing, logística, Integración económica, calidad y productividad. [en línea]. Bogotá, D.C.: Fundación Universidad de América, 2007. [Consultado el 20 de Octubre 2007]. Disponible en Internet en: <http://www.uamerica.edu.co/comercio/EXPORTACION.htm>

Guía para exportar hacia Perú [en línea]: tarifas de transporte marítimo. Bogotá, D.C., Proexport, 2.008. [Consultado en 20 de febrero de 2.008]. Disponible en Internet en: <http://www.proexport.com.co/SIICExterno/Logistica/Reportes/ResultadoReportes.aspx?Reporte=TarifasMaritimasRuta>

Inteligencia de mercados [en línea] Bogotá D.C.: Proexport, 2007. [Consultado 10 de diciembre de 2.007]. Disponible en: <http://www.proexport.com.co/intelelexport/aplicacion/frames.asp?origenadmin=infopaisadmin>

MERCADO, Salvador. Comercio Internacional I. Importación y exportación. México: Editorial Limusa S.A., 1986. 126 p.

Normas Internacionales para medidas fitosanitarias [en línea]: Directrices para reglamentar el embalaje de madera utilizado en el comercio internacional, NIMF No. 15. Washington: FAO, 2.002. [Consultado 10 de marzo de 2.008]. Disponible en Internet: <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/007/y4838s/y4838s00.pdf>

PIZANO SALAZAR, Diego. Globalización: desafíos y oportunidades. Bogotá, D.C.: Alfaomega Colombiana S.A., 2002. 98 p.

Servicios [en línea]: Intermediación Aduanera. Bogotá D.C.: Agecoldex, 2.008. [Consultado 05 de Enero de 2.008]. Disponible en Internet: <http://www.agecoldex.com/index.cfm?doc=servicios>

Tratado internacional [en línea]. Madrid: Wikipedia, 2007. [Consultado 20 de Octubre de 2007]. Disponible en internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Tratado_internacional

ANEXOS

Anexo A. Matriz de Selección de Mercados Variables

MATRIZ DE SELECCION DE MERCADOS VARIABLES	PERU				VENEZUELA				ECUADOR				CHILE				COSTA RICA																			
	INDICADOR	PROMEDIO	PESO	CLASIFICACION	INDICADOR	PROMEDIO	PESO	CLASIFICACION	INDICADOR	PROMEDIO	PESO	CLASIFICACION	INDICADOR	PROMEDIO	PESO	CLASIFICACION	INDICADOR	PROMEDIO	PESO	CLASIFICACION																
		UNO	CINCO			UNO	CINCO			UNO	CINCO			UNO	CINCO				UNO	CINCO																
INDICADORES MACROECONOMICOS																																				
MONEDA	Nuevo Sol	0.10	5	0.5	Boívar	0.10	3	0.30	Dólar	0.10	5	0.50	Peso chileno	0.10	4	0.40	CRC - Colon CostaRicense	0.10	2	0.20																
	90.552 Millones de Dólares	0.10	5	0.5	166.300 Millones de Dólares	0.10	4	0.40	61.54 Millones de Dólares	0.10	3	0.30	133.379 Millones de Dólares	0.10	4	0.40	59.935 Millones de Dólares	0.10	5	0.50																
	PIB USA	3267	0.15	5	7200	0.15	3	0.45	4500	0.15	3	0.45	8725	0.15	4	0.45	12.890 USD	0.15	4	0.45																
	PIB PER CAPITA US\$	4.2%	0.15	5	0.8	0.15	3	0.45	1.50%	0.15	3	0.45	4.60%	0.15	3	0.45	8.10%	0.15	5	0.55																
	DEVALUACION	1.10%	0.10	1	10.70%	0.10	1	0.30	0.00%	0.10	1	0.30	5.17%	0.10	3	0.30	0.15	0.10	4	0.40																
	INFLACION	1.14%	0.10	4	15.80%	0.10	2	0.20	3.40%	0.10	3	0.30	3.40%	0.10	4	0.40	12.10%	0.10	2	0.20																
	TIPO DE CAMBIO	3.36 SOL/DOLAR	0.10	1	0.1	2150 SOL/DOLAR	0.10	3	0.30	1.1	0.10	1	0.10	592.39/USD	0.10	4	0.40	516.65 colon/USD	0.10	4	0.40															
	TASA DE DESPELLEJO	8.50%	0.05	3	10.80%	0.05	3	0.15	6.00%	0.05	3	0.15	6.00%	0.05	4	0.20	6.00%	0.05	4	0.20																
	BALANZA COMERCIAL	6.100 Millones	0.10	5	0.0	31.82 BILLONES	0.10	3	0.45	7.37 MILLONES	0.10	3	0.45	19.993 MILLONES	0.10	5	0.75	7.920 BILLONES	0.10	3	0.45															
	SUB TOTAL		1.00		5.0		1.00		3.30		1.00		3.60		1.00		3.60		1.00		3.30															
INDICADORES DEMOGRAFICOS																																				
POBLACION	28.400.000	0.15	5	0.6	27.483.200	0.15	3	0.45	13.785.680	0.15	2	0.30	16.432.674	0.15	5	0.75	1.613.664	0.15	3	0.45																
	TASA DE NATALIDAD	21.37/1000	0.10	4	0.6	18.21/1000	0.10	4	0.40	21.81/1000	0.10	2	0.30	20.36/1000	0.10	3	0.30	14.12%	0.10	3	0.30															
	RELIGION	Católico, protestante	0.10	4	0.6	Católico	0.10	4	0.40	Católico	0.10	4	0.40	Católico, evangélico, protestante	0.10	4	0.40	Católico Romano	0.10	4	0.40															
	EDUCACION	Español y Quechua	0.30	5	1.0	Español	0.30	5	1.00	Español	0.30	5	1.00	Español	0.30	5	1.00	Español	0.30	5	1.00															
	TIPO DE GOBIERNO	Democrático	0.30	5	1.0	República Federal democrática	0.30	2	0.60	Democrático	0.30	2	0.60	República Democrática	0.30	5	1.00	República Democrática	0.30	5	1.00															
	ESTADISTICA	ESTABLE	0.25	5	1.3	INCREMENTO EN LA POBLACION, INESTABILIDAD	0.25	3	0.75	INESTABLE	0.25	3	0.75	ESTABLE	0.25	5	1.25	HAZ PASEADO EN ECONOMIA BASANOLA EN TECNOLOGIA Y	0.25	5	1.25															
	SUB TOTAL		1.00		4.8		1.00		3.30		1.00		3.25		1.00		4.70		1.00		4.40															
ESTABILIDAD POLITICA																																				
Panorama en RR: economía general	ESTABLE	0.70	5	3.5	REGULAR	0.70	3	1.40	REGULAR	0.70	2	1.40	ESTABLE	0.70	4	2.80	Estable	0.70	5	3.50																
	Indice de seguridad de circulación	3.7	0.10	5	3.3	0.10	3	0.90	3.3	0.10	3	0.90	7.4	0.10	4	1.20	3.1	0.10	4	1.20																
	SUB TOTAL		1.00		5.0		1.00		2.30		1.00		2.30		1.00		4.00		1.00		4.70															
COMERCIO EXTERIOR																																				
Partida Arancelaria	IMPORTACIONES CIF																																			
	2004 CIF USD	10.993.000	0.15	5	0.8	3.440.000	0.15	3	0.45	2.188.000	0.15	3	0.45	22.900.000.00	0.15	4	0.60	3.350.836	0.15	3	0.45															
	2005 CIF USD	12.047.000	0.15	5	0.8	7.873.000	0.15	3	0.45	3.800.000	0.15	3	0.45	29.877.000.00	0.15	4	0.60	5.591.662	0.15	3	0.45															
	2006 CIF USD	14.859.000	0.15	5	1.0	6.994.000	0.20	3	0.60	3.797.000	0.20	3	0.60	34.726.000.00	0.20	4	0.80	6.653.462	0.20	3	0.60															
	EXPORT FOR DESDE COLOMBIA																																			
	2004 USD	844.000.000	0.20	5	1.0	1.555.000	0.15	5	0.75	1.144.649	0.15	4	0.60	254.000.000	0.15	4	0.60	257.235	0.15	2	0.30															
	2005 USD	710.000.000	0.15	5	0.8	2.683.000	0.15	5	0.75	1.375.055	0.15	4	0.60	296.600.000	0.15	4	0.60	254.881	0.15	2	0.30															
	2006 USD	999.000.000	0.20	5	1.0	1.178.000	0.20	1	0.20	1.651.035	0.20	4	0.80	259.000.000	0.20	4	0.80	449.899	0.20	2	0.40															
	SUB TOTAL		1.00		5.0		1.00		4.00		1.00		3.90		1.00		4.00		1.00		2.80															
	POLITICA COMERCIAL																																			
BARRERAS ARANCELARIAS	5% Por algunos componentes del producto	0.25	5	1.3	20% general, 0 % preferencia Arancelaria CAN	0.25	5	1.25	Gravamen General 20% Preferencia para Colombia 0.00%	0.25	5	1.25	Gravamen General 5% Preferencia para Colombia	0.25	5	1.25	14% general, no existen preferencias arancelarias	0.25	2	0.50																
	REQUERIMIENTOS NORMATIVOS CONDICIONES DE ACCESO	NORMA NEM-15	0.20	4	0.8	ETIQUETADO DESCRIPTIVO	0.20	4	0.80	ETIQUETADO DESCRIPTIVO	0.20	4	0.80	CERTIFICADO SANITARIO	0.20	4	0.80	NORMALES	0.20	4	0.80															
	BARRERAS NO ARANCELARIAS	Grado de dificultad bajo	0.20	3	0.6	Grado de dificultad bajo	0.20	3	1.00	Grado de dificultad bajo	0.20	3	1.00	Grado de dificultad bajo	0.20	2	0.40	Grado de Dificultad Alto	0.20	4	0.80															
OTROS IMPUESTOS	Seguro 3.23%, IVA 15%	0.15	3	0.5	Iva 14% - TSA 1%	0.15	4	0.60	Iva 12%, CORPET Use 5; 0.025%, FOGIIFA 0.5%, Tasa Mediana 0.00%	0.15	4	0.60	Iva 14%	0.15	3	0.45	Iva 53%, Ley 5946 1% aplicado sobre el Valor CIF.	0.15	4	0.80																
	ACUERDOS COMERCIALES	CAN	0.30	3	0.6	ALADI/CAN/G3	0.30	5	1.00	CAN	0.30	5	1.00	ALADI, ACUERDO DE COMPLEMENTACION	0.30	5	1.00	N/A	0.30	2	0.40															
	SUB TOTAL		1.00		3.7		1.00		4.68		1.00		4.65		1.00		3.90		1.00		3.10															
ANALISIS DE LA COMPETENCIA																																				
PRINCIPALES PROVEEDORES	Estados Unidos, China, Brasil, Ecuador, Colombia, Argentina, Chile, Venezuela, Japón, Alemania	0.50	3	1.5	Colombia, Perú, China, Estados Unidos, España	0.50	3	1.50	Colombia, Panamá, China, España, Estados Unidos	0.50	3	1.50	Argentina, Estados Unidos, Brasil, China, Alemania, Perú, Corea del Sur, Japón, México, España, Italia	0.50	3	1.50	Estados Unidos, España, china	0.50	4	2.00																
	Participación colombiana en las importaciones (del total de importaciones)	11.78%	0.30	5	1.6	0.30	4	1.20	61.13%	0.30	4	1.20	1.14%	0.30	3	0.60	7%	0.30	3	0.90																
	Exportaciones colombianas (2006)	692.000.000	0.30	5	1.0	2.688.581	0.30	2	0.60	1.237.676.077	0.30	2	1.00	259.000.000	0.30	4	0.80	321.888.543	0.30	3	0.60															
SUB TOTAL		1.00		3.1		1.00		3.10		1.00		3.70		1.00		2.90		1.00		3.90																
LOGISTICA																																				
TRANSPORTE AEREO	Híbrido 85 US - 110 US mas de 100 kg - 2,40 US x kg Lima	0.15	5	0.8	Híbrido 50,00 US - 110,00 US mas de 100 kg 1,30 US - 2,39 US x kg Cuzco	0.15	4	0.72	Híbrido 50,00 US - 110,00 US mas de 100 kg 1,30 US - 2,39 US x kg Quito	0.15	4	0.72	Híbrido 85 US - 110 US mas de 100 kg 2,28 US x kg SANTIAGO	0.15	3	0.54	Híbrido 85,00 US - 110,00 US mas de 100 kg 1,27 US - 1,68 US x kg San Juan	0.15	4	0.72																
	Cip-Miami Cargo Suecia Ton.	0.15	4	0.7	Continental 207-2400 US	0.15	4	0.72	Brentura - Pto Cabello	0.15	4	0.72	Carga Suecia Ton 700 US - 100 US	0.15	4	0.72	Continental 207- 800 US - 850 US	0.15	3	0.54																
	US\$90.00 Cont. 20" US 990-1450 / Bon-Lyon Beach Cont. 20" US 1400-1650	0.15	4	0.7	Brentura - Pto Cabello	0.15	3	0.54	Continental 207-2400 US	0.15	4	0.72	Brentura - Pto Cabello	0.15	3	0.54	Brentura - Pto Cabello	0.15	3	0.54																
TRANSPORTE MARITIMO																																				
TRANSPORTE TERRESTRE	N/A	0.10	1	0.1	Sencillo 1350 US Continente 207-1750 US Continente	0.10	4	0,40	Sencillo 1000 US Continente 207-1177 US Continente	0.10	5	0,50	N/A	0.10	1	0,10	N/A	0.10	1	0,10																
	Empaque y Embalaje	Medio	0.04	0	Medio	0.04	0	0,16	Medio	0.04	0	0,16	Medio	0.04	2	0,08	Medio	0.04	4	0,16																
	6 de 34	0.10	4	0,4	6 de 34	0.10	4	0,40	6 de 34	0.10	3	0,30	6 de 34	0.10	4	0,40	6 de 34	0.10	3	0,30																
PUERTOS	Chimbote, Paita e Ilo	0.10	5	0.5	Puerto Cabello, La Guaira, Maracaibo	0.10	5	0,50	Guyayaki, Esmeraldas	0.10	3	0,30	San Antonio, Antofagasta, Arica	0.10	5	0,50	Puerto Limón, Caldera	0.10	4	0,40																
RUTAS	Via Panamericana	0.10	1	0.1	Por Cuzco, Norte de santander y Paquetao	0.10	5	0,50	Por Iquitos	0.10	4	0,40	Panamericana	0.10	1	0,10	No existen rutas terrestres desde Colombia	0.10	1	0,10																
CANALES DE DISTRIBUCION	Representantes, agentes de ventas, agentes del-Buldores, comerciantes, agencias locales	0.10	5	1,0	Casas Importadoras,Agentes cominadores, importadores directos y sucursales	0.10	5	1,00	Importadores, agentes, distribuidores, cadenas multinacionales, supermercados,	0.10	4	0,60	Importadores, agentes, distribuidores, cadenas multinacionales y supermercados	0.10	5	1,00	Casas Importadoras,Agentes cominadores, importadores directos y sucursales	0.10	3	0,60																
SUB TOTAL																						1.00		5.32		1.00		3.90		1.00		3.36		1.00		3.18
CONOCIMIENTO DEL MERCADO																																				
EXPORTACIONES DIRECTAS	0	0.30	1	0.2	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20																
	EXPORTACIONES INDIRECTAS	0	0.10	1	0	0	0.10	0	0,10	0	0.10	0	0,10	0	0.10	0	0,10	0	0.10	1	0,10															
	VISITAS AL PAIS	2	0.10	5	0.5	2	0.10	5	0,50	2	0.10	5	0,50	2	0.10	5	0,50	2	0.10	1	0,10															
TERMINOS EN EL PAIS	0	0.30	1	0	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20	0	0.30	1	0,20																
	Intermediario	0.30	5	1,0	Intermediario	0.30	5	1,00	Intermediario	0.30	5	1,00	Intermediario	0.30	5	1,00	Intermediario	0.30	1	0,20																
	ESTANQUES DE CRIADORES DE CAMARONES DE AGUA DULCE	0.30	5	1,0	ESTANQUES DE CRIADORES DE CAMARONES DE AGUA DULCE	0.30	4	0,80	ESTANQUES DE CRIADORES DE CAMARONES DE AGUA DULCE	0.30	4	0,80	ESTANQUES DE CRIADORES DE CAMARONES DE AGUA DULCE	0.30	5	1,00	ESTANQUES DE CRIADORES DE CAMARONES DE AGUA DULCE	0.30	3	0,60																
SUB TOTAL																						1.00		3.20		1.00		3.20		1.00		3.60		1.00		3.20
RELACIONES CON LAS NECESIDADES Y EXPECTATIVAS DE LA EMPRESA (Algunos ejemplos bajo)																																				
PRODUCCION ANUAL DE CAMARON	324.000 TH	1.00	5	5.0	300.000 TH	1.00	5	4.00	60.850 TH	1.00	3	1.00	30.600 TH	1.00	3	1.00	3.166 TH	1.00	1	1.00																
				5.0				4.00				3.00				3.00				1.00																
	TOTAL	37.6			31.97				30.30				30.08				30.08				27.45															

Anexo B. Análisis Financiero

BORS BIOTECNOLOGIA	BALANCE GENERAL (Miles de \$)			
	2007	2008	2009	2010
ACTIVO				
Disponible	3.458	175.912	343.067	43.253
Inversiones Temporales	1.200	-	10.000	910.000
Deudores	3.450	87.227	173.294	386.054
. Clientes	3.450	87.227	173.294	386.054
. Socios y Accionistas	-	-	-	-
. Deudas Difícil Cobro	-	-	-	-
Inventarios	18.800	89.915	127.132	345.093
. Materias Primas	2.200	5.804	14.908	23.569
. Productos en Proceso	6.400	38.409	43.478	86.982
. Productos Terminados	10.200	45.702	68.746	234.542
Diferidos	3.850	13.700	30.700	81.700
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	26.908	353.054	653.493	1.684.400
Inversiones a Largo Plazo	-	-	-	-
Deudores a Largo Plazo	-	-	-	-
Propiedades, Planta y Equipo	12.400	116.760	234.020	260.280
. Costo Propiedades, Planta y Equipo	14.800	132.400	277.400	337.400
. Depreciación Acumulada	2.400	15.640	43.380	77.120
Intangibles	-			
Otros Activos	-			
Total Valorizaciones	-	-	-	-
. De Inversiones	-	-	-	-
. Propiedades, Planta y Equipo	-	-	-	-
. Otros Activos	-	-	-	-
TOTAL ACTIVO LARGO PLAZO	12.400	116.760	234.020	260.280
TOTAL ACTIVO	39.308	469.814	887.513	1.944.680
Deudoras de Control	-	-	-	-
Responsabilidades Contingentes	-	-	-	-
Otras Cuentas Orden Deudoras	-	-	-	-
ORDEN ACREEDORAS	-	-	-	-
PASIVO - PATRIMONIO	-	-	-	-

Obligaciones Financieras	7.250	120.000	160.000	120.000
. Obligaciones Moneda Legal	7.250	120.000	160.000	120.000
. Obligaciones Moneda Extranjera	-	-	-	-
Proveedores	1.650	35.828	60.787	106.036
Cuentas por Pagar	-	30.400	97.007	121.007
. A Contratistas	-	-	-	-
. Deudas con Socios y Accionistas	-	-	-	-
. Dividendos o Participaciones	-	-	-	-
. Otras Cuentas por Pagar	-	-	-	-
Impuestos, Gravámenes y Tasas	1.850	75.739	111.418	366.418
Obligaciones Laborales	2.700	26.272	50.272	118.272
Pasivos Estimados y Provisiones	1.300	5.200	15.200	39.200
Diferidos	-	-	-	-
Otros Pasivos	-	-	-	-
TOTAL PASIVO CORRIENTE	14.750	293.439	494.684	870.933
Obligaciones Financieras	-	-	-	-
. Obligaciones Moneda Legal	-	-	-	-
. Obligaciones Moneda Extranjera	-	-	-	-
Proveedores	-	-	-	-
Cuentas Por Pagar	-	-	-	-
Obligaciones Laborales	-	-	-	-
Pasivos Estimados y Provisiones	-	-	-	-
Diferidos	-	-	-	-
Otros Pasivos	-	-	-	-
TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	-	-	-	-
TOTAL PASIVO	14.750	293.439	494.684	870.933
Aportes sociales	8.000	8.000	8.000	8.000
Superavit de Capital	-	-	-	-
Reservas	358	8.000	8.000	8.000
. Obligatorias	358	8.000	8.000	8.000
. Reservas Estatutarias	-	-	-	-
. Reservas Ocasionales	-	-	-	-
. Otras Reservas	-	-	-	-
Revalorización del Patrimonio	1.204	1.204		1.204

			1.204	
Resultados del Ejercicio	8.930	144.175	216.453	680.919
Resultados Ejercicios Anteriores	6.066	14.996	159.171	375.624
Superavit por Valorización de Cuotas o partes de interés social	-	-	-	-
TOTAL PATRIMONIO	24.558	176.375	392.828	1.073.748
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	39.308	469.814	887.513	1.944.680
	-	-	-	-
Deudoras de Control por Contra	-	-	-	-
Responsabilidades Contingentes por Contra		-	-	-
Otras Cuentas de Orden Acreedoras	-	-	-	-

BORS BIOTECNOLOGIA	ESTADO DE RESULTADOS (Miles de \$)			
	2007	2008	2009	2010
Ingresos Operacionales	108.540	922.029	1.727.984	3.460.449
. Ventas Nacionales	108.540	125.906	148.570	169.369
. Ventas al exterior	-	\$ 796.122	\$ 1.579.414	\$ 3.291.080
Ventas Netas	108.540	922.029	1.727.984	3.460.449
. Otros Ingresos Operacionales	-	-	-	-
Menos Costo de Ventas	58.600	375.060	780.190	1.245.613
. Costos de Ventas	58.600	375.060	780.190	1.245.613
UTILIDAD BRUTA	49.940	546.969	947.794	2.214.836
Menos Gastos Operacionales	34.106	308.543	608.634	1.180.340
. Gastos de Administración	28.001	224.835	458.834	887.340
. Gastos de Ventas	6.105	83.708	149.800	293.000
UTILIDAD OPERACIONAL	15.834	238.426	339.160	1.034.496
Ingresos no Operacionales	-	-	-	-
. Otras Ventas	-	-	-	-
. Financieros	-	-	-	-
. Otros Ingresos no Operacionales	-	-	-	-
Menos Gastos no Operacionales	2.304	8.400	11.200	2.800
. Financieros	2.304	8.400	11.200	2.800
. Otros Gastos no Operacionales	-	-	-	-
Corrección Monetaria	-	-	-	-
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	13.530	230.026	327.960	1.031.696
Menos Impuestos de Renta y Complementarios	4.600	78.209	111.506	350.777
Utilidad Neta	8.930	151.817	216.453	680.919

BORS BIOTECNOLOGIA		PARAMETROS GENERALES (Miles de \$)		
TRM HISTORICA		\$	Variac anual	Variac Acum
2002		2.864,79		
2003		2.778,21	-3%	-3%
2004		2.389,75	-14%	-17%
2005		2.284,22	-4%	-21%
2006		2.238,79	-2%	-23%
2007		2.014,76	-10%	-33%
2008		1.854,00	-8%	-41%
2009		1.803,00	-3%	-44%
2010		1.790,00	-1%	-45%

VENTAS PROYECTADAS	2.007	2008	2009	2010
Inti-camaron (Kilos)		12.096	24.192	48.384
Quantum-camaron (Gln)		3.024	6.048	12.096
Precio Venta unid Inti-Camaron (USD)		28	29	30
Precio Venta unid Quantum (USD)		30	31	32
No. Contenedores Vendidos		1	2	4
Pv Total		429.408	875.992	1.838.592
Valor Miles \$		796.122	1.579.414	3.291.080
Crecimiento en ventas nacionales (Uds y precios)		16%	18%	14%
Valor Ventas nacionales		125.906	148.570	169.369
% Ventas Contado Nacionales		40%	38%	44%
Valor Ventas Contado Nacionales		50.363	56.456	74.522
% Ventas Credito nacionales		60%	62%	56%
Valor Ventas Credito Nacionales		75.544	92.113	94.847
% Ventas contado Exterior		25%	20%	10%
Valor Ventas contado Exterior		199.031	315.883	329.108
% Ventas credito exterior		75%	80%	90%
Valor ventas credito exterior		597.092	1.263.531	2.961.972
Plazo ventas nacionales		60 dias	60 dias	60 dias
Plazo ventas exterior		45 dias	45 dias	45 dias

Saldo inicial	-	1.850	75.739	111.418
Pagos del periodo		12.811	95.321	146.000
Creditos del periodo	-	86.700	131.000	401.000
Saldo final	1.850	75.739	111.418	366.418

OBLIGACIONES LABORALES	2.007	2.008	2.009	2.010
Saldo inicial	-	2.700	26.272	50.272
Pagos del periodo		32.728	43.000	78.000
Creditos del periodo	-	56.300	67.000	146.000
Saldo final	2.700	26.272	50.272	118.272

PASIVOS ESTIMADOS Y PROVISIONES	2.007	2.008	2.009	2.010
Saldo inicial	-	1.300	5.200	15.200
Pagos del periodo		12.800	21.000	43.000
Creditos del periodo	-	16.700	31.000	67.000
Saldo final	1.300	5.200	15.200	39.200

RESERVAS	2.007	2.008	2.009	2.010
Saldo inicial	-	358	8.000	8.000
Pagos del periodo		-	-	-
Apropiaciones del periodo	-	7.642	-	-
Saldo final	358	8.000	8.000	8.000

RESULTADOS DEL EJERCICIO	2.007	2.008	2.009	2.010
Saldo inicial	-	8.930	144.175	216.453
Traslado a resultados de ejercicios anteriores		8.930	144.175	216.453
Apropiacion reserva legal		7.642		
Utilidad neta del ejercicio	-	151.817	216.453	680.919
Saldo final	8.930	144.175	216.453	680.919

RESULTADOS DE EJERCICIOS ANTERIORES	2.007	2.008	2.009	2.010
Saldo inicial	-	6.066	14.996	159.171
Distribucion de utilidades		-	-	-
Traslado de utilidades del ejercicio		8.930	144.175	216.453
Saldo final	6.066	14.996	159.171	375.624

BORS BIOTECNOLOGIA	FLUJO DE CAJA			
	2007	2008	2009	2010
INGRESOS				
Ingresos por Ventas de Contado Nacionales		50.363	56.456	74.522
Ingresos por Cobros Nacionales		66.403	163.988	252.333
Ventas contado Exterior		199.031	315.883	329.108
Ingresos por Cobros Cartera Exportaciones		522.455	1.105.590	2.591.725
Ingresos Financieros		-	-	-
Creditos Bancarios		120.000	120.000	-
TOTAL INGRESOS		958.252	1.761.917	3.247.688
EGRESOS				
Compras de Materia Prima		180.792	339.764	590.965
Costos y Gastos		481.239	888.584	1.487.738
Gastos Financieros		8.400	11.200	2.800
Gastos Diferidos		14.350	35.000	76.000
Pago de cuentas por pagar		35.428	45.893	123.000
Impuestos		12.811	95.321	146.000
Pasivos Estimados y Provisiones		12.800	21.000	43.000
Inversion en Propiedad Planta y Equipo		-	25.000	60.000
Amortizacion Obligaciones Financieras		7.250	80.000	40.000
Pago obligaciones Laborales		32.728	43.000	78.000
TOTAL EGRESOS		785.798	1.584.762	2.647.503
SUPERAVIT (DEFICIT)		172.454	177.155	600.186
SALDO INICIAL		3.458	175.912	343.067
Inversiones			10.000	900.000
SALDO FINAL	3.458	175.912	343.067	43.253

BORS BIOTECNOLOGIA	INDICADORES FINANCIEROS			
--------------------	-------------------------	--	--	--

	2007	2008	2009	2010
Margen Bruto	46,01%	59,32%	54,85%	64,00%
Margen operativo	14,59%	25,86%	19,63%	29,89%
Margen Neto	8,23%	16,47%	12,53%	19,68%

	2007	2008	2009	2010
Endeudamiento	37,52%	62,46%	55,74%	44,79%
Capital de trabajo	12.158	59.615	158.809	813.468
Rotacion de Cartera		7,71	7,82	7,92
Pasivo Financiero Vs Ventas Netas	6,68%	13,01%	9,26%	3,47%
Gastos Financieros Vs Ventas Netas	2,12%	0,91%	0,65%	0,08%

FLUJO DE CAJA LIBRE				
Ventas		922.029	1.727.984	3.460.449
Menos: Costo de Ventas		-375.060	-780.190	-
Menos: Gastos Generales		-295.303	-580.894	-
Margen operativo bruto (BAAIT)		251.666	366.900	1.068.236
Menos: Amortizacion		-13.240	-27.740	-33.740
Beneficio antes de impuestos e intereses (BAIT)		238.426	339.160	1.034.496
Menos: Impuestos		-78.209	-111.506	-350.777
Beneficio Neto (BDT) (antes de intereses)		160.217	227.653	683.719
Mas: Amortizacion		13.240	27.740	33.740
Menos: Inversion en Activos Fijos		-120.000	-145.000	-60.000
Menos : Inversion en NOF	Nota 1	-293.168	-265.480	-85.659
Flujo de Caja Libre		-239.711	-155.086	571.800

Nota 1 Inversion en NOF (Necesidades operativas de fondos)				
Disponible		172.454	167.155	-299.814
Mas : Clientes		83.777	86.066	212.761
Mas : Existencias		71.115	37.217	217.961
Menos: Proveedores		-34.178	-24.959	-45.248
Total inversión en NOF		293.168	265.480	85.659

Anexo C. Partida arancelaria.

POSICIÓN ARANCELARIA	NOMBRE COMERCIAL	NOMBRE TECNICO	CARACTERISTICAS
31.01.00.00.00	QUANTUM-CAMARON	Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal.	Extractos naturales. Metabolitos de origen vegetal. Por lo tanto se considera un abono para los cultivos fito y zooplanto.
31.02.90.00.00	INTI-CAMARON	Abonos minerales o químicos nitrogenados.	Esta posición arancelaria es genérica debido a sus desdoblamientos, no posee una clasificación específica, sin embargo sus composiciones minerales (Molido de rocas con elementos de alta biodisponibilidad que crean balance nutricional para microorganismos degradadores de materia orgánica.) hace que sea la mejor opción.

Anexo D. Posibles barreras en el mercado peruano.

SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Aranceles vigentes

Aranceles vigentes para un ítem arancelario nacional

Aranceles: ARANCEL NACIONAL DE PERU

Capítulo: 31 – ABONOS

Partida: 3101 - Abonos de origen animal o vegetal, incluso mezclados entre sí o tratados químicamente; abonos procedentes de la mezcla o del tratamiento químico de productos de origen animal o vegetal

Item: 3101009000 - Los demás

Descripción	Ad Valorem	Específico	Moneda	Unidad	Base Imponible	Condiciones Especiales	Convergencia
Gravamen Aduanero	0.00%	-	-	-	Costo, Seguro, Flete	-	-

(*) Última información disponible de aranceles de Perú, publicada en Diario Oficial El Peruano, con fecha 1/11/2007

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

SISTEMA DE INFORMACIONES DE COMERCIO EXTERIOR

Aranceles vigentes

Aranceles vigentes para un ítem arancelario nacional

Aranceles: ARANCEL NACIONAL DE PERÚ

Capítulo: 31 - ABONOS

Partida: 3102 - Abonos minerales o químicos nitrogenados

Item: 3102909000 - Los demás

Descripción	Ad Valorem	Específico	Moneda	Unidad	Base Imponible	Condiciones Especiales	Convergencia
Gravamen Aduanero	0.00%	-	-	-	Costo, Seguro, Flete	-	-

(*) Última información disponible de aranceles de Perú, publicada en Diario Oficial El Peruano, con fecha 1/11/2007

<http://nt5000.aladi.org/sii/menupagsinternas/marcossii.htm>

Anexo E. Plan de acción.

ANEXO 5 PLAN DE ACCION													
ACTIVIDADES	DESCRIPCION	AÑO 1	FUENTES DE RECURSOS			AÑO 2	FUENTES DE RECURSOS			AÑO 3	FUENTE DE RECURSOS		
		2008	VALOR US\$	RECURSOS PROPIOS	CREDITOS LARGO PLAZO	2009	VALOR US\$	RECURSOS PROPIOS	CREDITOS LARGO PLAZO	2010	VALOR US\$	RECURSOS PROPIOS	CREDITOS LARGO PLAZO
		FECHA				FECHA				FECHA			
1. Relacionadas con la empresa													
1.1 De capital													
1.1.1 Maquinaria	Mezcladoras y homogenizadoras	Enero	45.362	-	45.362	Enero	58.764	8.907	48.649	Enero	22.846	22.846	
1.1.2 Planta	Muebles y enseres	Enero	6.890	-	6.890	Enero	17.234	2.134	16.308	Enero	5.890	5.890	
Subtotal			52.252	-	52.252		75.998	11.041	64.957		28.736	28.736	-
1.2 De Servicio													
1.2.1 Implementacion de una red interna para la comunicacion entre las dependencias	Montaje de redes y configuracion de internet para facilitar la comunicacion interna y externa	Febrero	5.087	-	5.087	Febrero	1.870	1.365	505	Febrero	905	905	
1.2.2 Computadores de mayor velocidad y procesamiento	2 computadores portatiles y 1 computador de escritorio	Febrero	7.385	-	7.385	Febrero	2.553	1.459	1.094	Febrero	3.878	3.878	
Subtotal			12.472	-	12.472		4.423	2.824	1.599		4.783	4.783	-
1.3 De costo													
1.3.1 Software 1PYME	Software de gestion y contabilidad general	Junio	1.476	-	1.476	Junio	1.678	678	1.000	Junio	1.857	1.857	
Subtotal			1.476	-	1.476		1.678	678	1.000		4.783	4.783	-
1.4 De Recurso Humano													
1.4.1 Capacitacion del personal en el funcionamiento de la empresa	Capacitacion a 3 personas en el funcionamiento de la empresa	Enero - Noviembre	1.143	-	1.143								
1.4.2 Capacitacion del personal en Sistemas	Capacitacion a 3 personas en programas basicos y complejos	Enero - Noviembre	1.181	-	1.181	Enero - Noviembre	1.299	1.299		Enero - Noviembre	1.429	1.429	
Subtotal			2.324	-	2.324		1.299	1.299	-		1.429	1.429	-
2. Relacionadas con el producto													
2.1 De calidad													
2.1.1 Implementación de la certificación ISO 9001	Implementacion del sistemas gestion de calidad ISO 9001. Trabajo bajo normas de calidad y control de procesos, como exigencia minima a las condiciones del mercado		-	-	-	Agosto - Noviembre	31.987	10.943	21.044				
Subtotal			-	-	-		31.987	10.943	21.044		-	-	-
3. Relacionadas con el mercado													
3.1 - Promoción													
3.1.1 Actualización de la Página Web	Remodelacion anual de la pagina web, insercion de nuevos diseños y productos	junio	1.340		1.340	junio	1.500	1.500		junio	1.684	1.684	
3.1.2 Registro de marca en el mercado nacional	Registro de la marca BORS BIOTECNOLOGIA en el mercado nacional	Noviembre	1.723		1.723								
3.1.3 Registros de marca en los mercados objetivos	Registro de la marca BORS BIOTECNOLOGIA en el mercado de Perú 2.008, Venezuela 2.009, Ecuador	Noviembre	2.312		2.312	Septiembre	1.586	1.586		Septiembre	1.380	1.380	
3.1.4 Actualizacion de catálogo físico y Multimedia.	CD's con todos los diseños actuales y los nuevos entrantes al mercado, catalogo fisico con la misma informacion que el cd.	Enero - Junio Julio - Diciembre	1.230		1.230	Enero - Junio Julio - Diciembre	1.353	1.353		Enero - Junio Julio - Diciembre	1.488	1.488	
Subtotal			6.605		6.605		4.439	4.439	-		4.552	4.552	-
3.2 Participación en ferias especializadas													
PERU	3.2.1	Enero				Enero				Enero			
Seafood	Tiquetes aereos		450	450			500	500			550	550	
	Vlaticos		700	700	-		800	800	-		900	900	
	Hotel		360	360			380	380			400	400	
Subtotal			1.510	1.510	-		1.680	1.680	-		1.850	1.850	-
TOTAL			76.640	1.510	75.130		121.504	12.994	88.600		46.133	46.133	-